刀不磨不锋利，人不磨不成器

实力是磨出来的，卓越是练出来的，伟大是熬出来的



感谢折磨

你的人和事大全集

水中鱼◎编著

感谢背叛 感谢仇视

感谢践踏 感谢嫉妒

感谢打压 感谢陷害

感谢欺骗 感谢否定

感谢不公 感谢冷遇

感谢挫折 感谢不幸

那[illegible]人，并非恶意地[illegible]是要你在不断的[illegible]做人：做个成熟[illegible]成功的人，做个[illegible]

那[illegible]事，并非只有你会遇到[illegible]大部分人都会被它们所折磨着。正是那些琐事、难事、烦心事的不断折磨，才让你学会了勇敢、坚强和聪明，让你实现了成功、满足和心想事成，让你拥有了平和、幸福与从容。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

责任编辑：赵 涛 张杰楠
合作媒体：北发图书网 beifabook.com
策 划：兴盛乐
封面设计：久品轩 13651259399 xy6001@126.com
网络购书支持：淘书网

感谢折磨你的人 感谢折磨你的事

困境中历练自己 折磨中鞭策自己 交往中保护自己

打压你的人，并不是故意要杀你的气焰，灭你的威风，而是在提醒你：别妄自尊大，得意忘形，为人低调才能更胜一筹。

嫉妒你的人，并不是非要与你一争高下，比个输赢，而是在告诉你：你与众不同，高人一等，在保持自信的基础上锦上添花。

嘲讽你的人，并不是要你当众出丑，看你的热闹，而是在唤醒你：让不容屈辱的尊严此刻不再沉睡，在厚积薄发中展现一跃而起的精彩。

批评你的人，并不是刻薄地对你挑三拣四，百般挑剔，而是在指正你：别充耳不闻，当耳旁风，避免走错路、走弯路，才是成功的捷径。

伤害你的人，并不是有意拿你当实验的靶子，而是在教训你：有必要认清人性的弱点，在善待他人的前提下还要具备防人之心。

欺骗你的人，并不是存心亵渎真诚的心灵，而是在考验你：知人知心是人际关系中不可缺少的条件，知己更要知彼才有胜算。

背叛你的人，并不是说你的一切不优秀，而是在给予你：重新选择的机会，让你学会爱人爱己。

仇视你的人，并不代表你也苦大仇深，而是在彰显你：宽容豁达的心胸，还有那颗以德报怨的善良之心。

那些逆境、困难和挫折，并不是要挫败你的意志，而是磨砺你：点亮你的希望，坚定你的信念，树立你的自信，增强你的勇气。

那些迷茫、困惑和犹豫，并不是故意给你出难题，而是帮助你：确定你的目标，选好你的道路，确立个人原则。

那些不安、焦虑和烦恼，并不是刻意地干扰你，而是培养你：乐观处世的心态，顺其自然的达观，处变不惊的淡定。

那些失败、吃亏和难堪，并不是剥夺你的尊严，而是练就你：坚韧不拔的毅力，百折不挠的雄心，圆融处世的智慧。

那些弱势、缺点和不足，并不是暴露你的无能，而是凸显你：无可代替的优势，独一无二的品牌，独挡一面的专长。

ISBN 978-7-5104-3862-2



定价：29.00元

刀不磨不锋利，人不磨不成器

实力是磨出来的，卓越是练出来的，伟大是熬出来的

感谢折磨

你的人和事大全集

水中鱼◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

感谢折磨你的人和事大全集 / 水中鱼编著.—北京：新世界出版社，2013.3

ISBN 978-7-5104-3862-2

Ⅰ.①感…　Ⅱ.①水…　Ⅲ.①成功心理-通俗读物　Ⅳ.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第011478号

感谢折磨你的人和事大全集

作　　者：水中鱼
责任编辑：赵　涛　张杰楠
排版设计：丁　娟　刘　伟
责任印制：李一鸣　黄厚清
出版发行：新世界出版社
社　　址：北京市西城区百万庄大街24号(100037)
发 行 部：(010)6899 5968　(010)6899 8733(传真)
总 编 室：(010)6899 5424　(010)6832 6679(传真)
http://www.nwp.cn
http://www.newworld-press.com
版 权 部：+8610 6899 6306
版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn
印　　刷：廊坊市华北石油华星印务有限公司
经　　销：新华书店
开　　本：787×1092　1/16
字　　数：480千字
印　　张：23
版　　次：2013年3月第1版　2013年3月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5104-3862-2
定　　价：29.00元

前言

人在两种情境下最容易表现出反抗和抵触情绪，一种是面对不喜欢的人，一种是身处不习惯的环境。但人要在社会上生存立足，就要和不同的人接触，无论对方是你喜欢的人还是你不喜欢的人；同样，要想获得成功，就要学会适应不同的环境，无论是顺境还是逆境，平坦还是挫折。也许，与人相处和适应环境的过程并不总是令人愉快的，甚至是折磨人的，但是，唯有经得起折磨、战胜折磨，你才能真正地成熟和成功。

被折磨的过程是成长的过程，被折磨的经历是最有价值的收获

小时候，常常用手指头指着某个人说："这个人好，那个人坏。"因为那个被你说好的人，给了你糖果吃，经常抱着你逗你开心，在你摔倒的时候会心疼地扶你站起来，帮你拍掉身上的脏土，帮你擦掉脸上的泪珠。那个被你说坏的人，常常吓唬你，捏你的脸，在你犯错误的时候狠狠地批评你，还叫你不许哭。于是，"好人"和"坏人"在幼小的孩子眼睛里就已界限分明。

长大后，你仍然习惯用好或坏去评判一个人，但是已经不单纯地说好人还是坏人，而是说"喜欢这个人""讨厌那个人"。你喜欢师长，因为他经常表扬你；你喜欢爱人，因为他凡事向着你，不让你受一丁点委屈；你喜欢父母，因为他们为了不让你受苦而甘愿自己吃苦，为了让你一路坦途而不惜劈荆斩棘；你喜欢朋友，因为他们经常陪你开心到天亮……是的，这些生活中陪伴在我们身边的人，给予我们无微不至的呵护和关爱，给予我们仿佛能够信手拈来的成功和顺利，让我们心安理得地享受，我们也便在这喜欢的感觉中幸福地成长着。

一切的顺境和优越让你快乐得像个孩子，不知道什么是付出，不知道什么是竞争，不明白什么是风险，不懂得去保护自己。

你以为自己会在一路铺满鲜花的平安大道上畅通无阻地一直走下去，你以为情同手足的好朋友们会永远地支持你，陪你吃苦陪你笑陪你一起胡闹；你以为所有的人都该是喜欢自己的，只有自己才有权利去讨厌别人；你以为"人之初，性本善"就是一个人人都应崇拜的信仰。

可是，渐渐地，你发现，世界并没有按照"你以为"的那样去发展，梦想也没

有按“你以为”的方式去兑现。在你的周围，多出了一些让你怎么也琢磨不透的问题，出现了一些让你难以应付的人。

这些人嫉妒你的优越、财富、能力、美貌、运气、家庭背景；这些人不愿让你的才能得到施展，处处打压你；这些人仗着你的弱点欺骗你、出卖你、背叛你，让你吃亏上当；这些人看你不顺眼，常常用敌对的眼光仇视你；这些人看不惯你，瞧不起你，甚至冷嘲热讽地刺激你，伤你的自尊……

没错的，这些人的出现，打破了你生活中的宁静，影响了你心如止水的心态。你开始不停地挖空心思准备交际场合中的各种应酬，绞尽脑汁地处理着各种复杂的人事关系，小心地躲避着官场仕途上的明枪暗箭，在竞争的巨大压力下过着“夹心饼”的生活，忍受着心理的煎熬，备受痛苦的折磨。

看着曾经处于同一起跑线上的同伴如今顺风顺水，事业有成，你开始坐不住了，心里痒痒着，富翁们的发财梦、致富经让你寝食难安。

参加同乡会回来，心里莫名其妙地升腾起一股无名之火，那些语中带刺的犀利口气让你无地自容，甚至想大喊一声：“我为什么混得这么差?”在别人的“刺激”下，你的心理开始不平衡起来。

不知不觉地，你在这种受刺激、不平衡、被折磨的状态中度过了人生中的黄金阶段。在磕磕绊绊的摸索中，你在三十而立的年纪有了属于自己的事业；在他人百般挑剔的指责下，你的业务水平日臻完善，技能日渐娴熟；在领导严厉而苛刻的鞭策下，你一边牢骚满腹地干活，一边又不得不依靠这帮你实现梦想的推手；在打了无数次败仗、吃了无数次亏、上了无数次当之后，你学会了知人识心，练就了游刃自如的交际功夫。

此时，你恍然间醒悟，正是这些让你活得不顺畅，工作得不舒服的人，用他们的言语、行为、举动的棒槌，赶着你奋力地向前奔跑。在奔跑的过程中，你懒散、懈怠、脆弱、粗心、狂傲、懦弱等一切不好的习惯统统一扫而光，取而代之的是自信、果敢、坚强、谨慎、谦和和成熟。如果没有他们投掷来的棒槌，你很可能仍然满足现状，随波逐流，没有动力地浪费着青春和生命。

原来，这些折磨我们的人，才是唤醒我们的动力、催生我们的意志、打造我们成功的好人。

坚韧磨砺宝剑锋，苦寒铸就梅花香

“世界由两类人组成：一类是意志坚强的人，另一类是心志薄弱的人。后者面临困难挫折时总是逃避，畏缩不前，面对批评，他们极易受到伤害，从而灰心丧气，等待他们的也只有痛苦和失败。而意志坚强的人，内心中都有股与生俱来的坚强特质。”这是著名心理学家威廉·詹姆斯说过的一句话。

每个人都可能遭受情场失意、官场失位、商场失利等方面的打击；每个人都会

经受委屈时的苦闷、挫折时的悲观、选择时的彷徨，这就是人生。如何承受打击，如何面对失败，是你人生的最大挑战。那些做出惊天业绩的人，往往都是历尽坎坷而最终没有向命运低下头颅的人。

对一个乐观向上的人来说，遇到绝境，正是自我升华的最好时机；

对一个豁达从容的人来说，面对指责，正是了解自我、评价自我的最佳参照，有则改之，无则加勉，从而不断地走向成熟；

对一个热情积极的人来说，遭遇失败，正是获得宝贵经验的一次经历。总结经验教训，勇敢地挥手告别昨天，告别失败。面朝太阳，心中始终充满阳光。把目光投向远方，努力创造新未来。

对一个镇定自若的人来说，后悔和泪水无益，因为既定的事实不可能更改。没有理由徘徊，只能用加倍的努力，去填补人生的空白。

为此，你需要一种动力，一种推助力，这种力量也许让你很痛苦，但只要它出现，你就会努力地奋斗。这种力量就是来自你受到逆境折磨的力量。因为真正促使你成功的，真正激励你昂首向前的，不是顺境和优越，而是那些失败、挫折、困惑以及应对变化的本领。

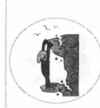
《感谢折磨你的人和事大全集》囊括了生活中遇到的20种常常跟你“作对”的人和事，这些人和事或者给你的成功增添了羁绊，或者跟你的意见较劲，或者让你在人际关系上不顺畅。面对这些折磨你的人和事，本书给出了种种应对技巧，帮助你化折磨为力量，将逆境变顺境。相信阅读完本书，你会对曾经看不惯自己的人、敌视自己的人、给自己施压的人以全新的眼光去审视，你会对自己不顺心的事、失败的事、痛苦的事以另一个视角去看待。明白了其中的道理和用意，你便会心怀感恩，对这些“折磨”说一声感谢。

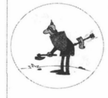
困境中学会历练自己，折磨中善于鞭策自己，人际中懂得保护自己，这就是本书呈现给读者的最终目标。书中难免错谬之处，敬请批评指正！

目录

上篇　感谢折磨你的人

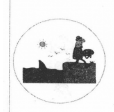
第一章　感谢打压你的人，坚定你超越他人的决心





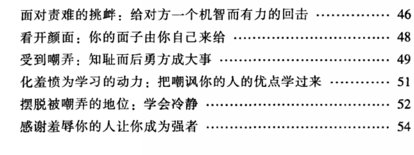
第二章　感谢嫉妒你的人，增强你自我肯定的信心

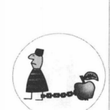




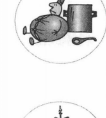
第三章　感谢嘲讽你的人，树立你不容屈辱的尊严

目录



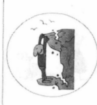






第七章 感谢背叛你的人，给予你重新选择的机会

目录



第八章 感谢仇视你的人，彰显你宽容大度的品质



下篇 感谢折磨你的事



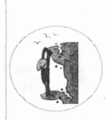
第九章 感谢困难的事，点亮你胜券在握的信念之灯



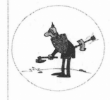
目录

第十三章　感谢烦恼的事，培养你如水的心境

目录

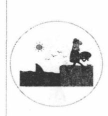


第十四章　感谢费解的事，改变你不善变通的思维





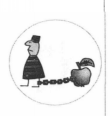
第十五章　感谢迷茫的事，明确你坚定不移的目标





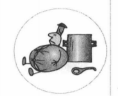
目录

第十六章　感谢为难的事，训练你明辨是非的判断能力





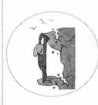
第十七章　感谢尴尬的事，提醒你谨言慎行的交际原则





第十八章　感谢吃亏的事，丰富你人情世故的处世经验

目录



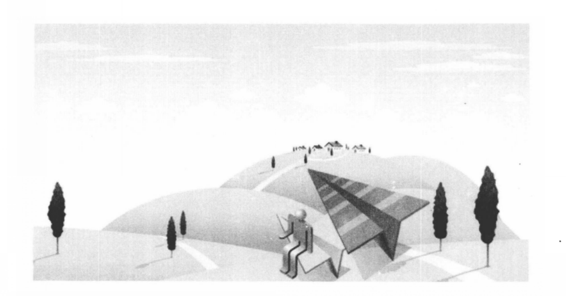



上　篇

感谢折磨你的人

那些折磨你的人，并非恶意地折磨你，而是要你在不断的折磨中学会做人：做个成熟的人，做个成功的人，做个善良的人，做个有爱心的人。

所以，请对那些折磨你的人说一声：谢谢！





第一章

感谢打压你的人，坚定你超越他人的决心

你的优势给周围人造成了深深的危机感，他们害怕总有一天你会超越他们，越过其权力，变成其上司，领导其工作，于是他们趁自己还有能力时千方百计地打压你。然而，这是一个喜讯。感谢打压你的人，让原本优秀的你积攒能量，有朝一日破土而出，长成参天大树。

打压无处不在：明确打压你的理由

一位明星出来哭诉，自己原本是有很好的发展前景的，可是公司将其雪藏，用一张合同牵着她，既不给她演戏的机会，也不放她另找东家。追究这其中的原因，公司觉得她太嚣张，一个新人，气焰太甚，让人头疼，于是就想磨磨她的耐心，灭灭她的气焰。

一位漂亮的女孩爱上了一位帅气的男孩，相恋后，男孩却满脸清高，自信膨胀，无论女孩做什么，他都能挑出毛病。为了证明自己是最好的，是超凡脱俗的，是值得被爱的，女孩就不停地迎合对方，不断地付出，多得超出自己的负荷和爱的程度。可她越是这样，男孩挑毛病挑得越狠，于是，女孩开始自卑，觉得自己一无是处，做什么都不对。难道她真的做得不对吗？事实上是男孩的征服欲望在作祟。原来女孩所在的单位比男孩好，拿的薪水比男孩多，职位也比对方高，加上她人漂亮，就有点小清高。在男孩看来，自己一切都不如她，可对方还追着爱自己，如此看来自己身上一定有着某种优势。不过，又担心女孩太优秀，最终甩了自己，为了

避免这类事情发生，男孩开始打压女孩的优势，让女孩产生自卑感，如果女孩最终为了迎合他，放弃了好工作，那他算是彻底征服了优越感极强的女孩；如果两人分手，他也落不下自己不如对方、导致被甩的名声。

公司来了一位新上司，为了融入新的集体，获得下属的拥戴，天天以一副亲切温和的态度与众人打成一片，大家都觉得他人不错，所以在他面前尽可能地表现自己。不久后，公司要从该领导的下属中提拔一位跟他平级的部门主管，让其推荐一位。可令人疑惑的是，他竟然选择了一位能力平平的人。他所在的部门有一位老员工，能力强、人品好，跟同事关系处得极其融洽，要提拔也应该提拔他才对，可结果怎么会是一个最不起眼的人得到晋升呢？追究这其中原委，原来是新上司担忧提携的员工比自己出众，抢了自己的风头，于是，优秀的员工就这样被他埋没了。

女老总新招了两位秘书，甲秘书风姿绰约，乙秘书干练精明，于是，老板前去谈判业务就带着乙秘书，参加宴会或者各种应酬就带着甲秘书。本来三人好好合作，是一支强势队伍。可不久后乙秘书就打包回家了，甲秘书全权替代了乙秘书的工作。追究其中原因，原来甲秘书觉得自己就像个花瓶，在公司里更像个交际花，而她更想干体面出色的工作，谈判这样的重要场合怎能少了她娉婷袅娜的风姿？但是，只要有乙在，她就别想出现在谈判场合。于是，玩了各种花招，导致乙的工作出现重大失误被老板炒了鱿鱼，而她堂而皇之地成了老板最贴身的秘书。

你是不是也遭遇过或者正遭遇着被人打压的问题？他可能是你的上司，可能是你的男友，也可能仅仅是一个项目的负责人。你在这些人面前似乎总是没有发言权。你原以为做得相当漂亮的工作计划，一到他们手里就狗屁不是；你完全可以加薪升职了，对方却根本不给你这样的机会；你总是自我检讨，按照对方提出的要求改变自己，但无论你怎么改变，对方横竖都会挑出毛病。

是的，打压无处不在，这在职场中表现得尤其突出。虽然打压发生的原因不同，使用的方式、方法不同，但有一点相似，那就是打压者有这个权力去打压另一个人，并且容易得逞。

感恩的心

打压无处不在，那些比你强势的人、比你优秀的人、喜欢挑剔你的人和不如你的人，都有可能采取各种手段打压你。面对打压，我们不能无理取闹地反抗，也不能做缩头乌龟，而是要借助别人的打压训练自己的抗挫能力，像个压不扁的皮球一样弹性十足。

枪打出头鸟：锋芒毕露者必遭打压

为什么很多人看你事事不顺眼？为什么有人总想将你打压下去？你难道就如此令人讨厌吗？

事实上，他们是怕你的锋芒。你一定要相信，你的光芒太过耀眼，你身上的优势太过突出，你的发展前景一定无可估量，因为你的存在给周围人造成了深深的危机感，他们害怕总有一天你会超越他们，越过其权力，变成其上司。你一定听说过，红花希望绿叶陪衬，一定没听过红花希望红花陪。优秀的人都希望能力一般的人来衬托他的优势，但一定不希望另一个优秀的人出现，暗淡他的光芒，抢夺他的风头。的确也有一些人，他们喜欢有竞争对手，希望跟自己一样优秀的人出现，并与自己竞争。但是，这毕竟是少数，对于一个居于高位的人来说，谁会愿意自己的下属超过自己的能力，危及自己的职位？

那么，当你遭遇对方的打压时，是不是马上与对方抗衡？这样的结果，只会让你惨遭失败。

有个国王很喜欢下象棋，于是，他张贴通告，告知天下人有谁象棋下得好，就可以来宫里跟他一争高下。赢他的人，可以得到一袋金币；输了的人也不会被砍头，只要将自己输了的消息传给20个人即可。

于是，但凡会下一点象棋的人，都跑到宫里碰运气，可最终的结果都是以输棋告终。如此，几百个人对决过后，几乎全国的人都知道，国王的象棋水平无人能敌。

有个农夫的儿子，住在偏僻的乡下，一个偶然的机会，他从一个外族人那里学会了下象棋。现如今，国王下象棋无人能敌的消息传到他的耳朵，他便觉得这是上帝给自己的恩赐，他去参加比赛一定会赢来那袋金币。于是，在全村人的期待中，他踏上了去皇宫的路。

国王的象棋水平的确高超，一番激烈鏖战后，农夫的儿子勉强赢了国王。胜利的那一刻，农夫的儿子高兴得几乎忘记了一切。当他终于平复心情，期待得到金币回家时，搭在他脖子上的却是一把利剑。第二天，小伙子的尸体挂在了城楼上。

说来，小伙子的确是个象棋高手，他赢了国王，也就意味着赢了全城的人，他取代了国王的无人能敌，成为了小国第一。这是一份荣耀，但也正是这份荣耀葬送了他的性命。

对于国王来说，他已经自认为是小国第一了。从他让输棋者出去向20个人告

知自己输棋的事就可以看出，他不希望有对手，只希望有败家。而小伙子凭着年轻气盛，却偏偏要跟对方的虚荣心和优越感抗衡。导致的结果是，超越国王的人永远消失，没有人从他身上分走象棋第一高手的光芒。

所以，当有人注意到你，并开始打压你时，你需要反省一下，自己是不是太过锋芒毕露？该不该收敛一下？因为你要在一个有着打压之心的人手下做事，就别指望对方因为你能力出众会欣赏你。事实上，你越是表现自己的优势，对方就越紧张，使他感觉不除掉你或者压制一下你的气焰，势必会给自己带来祸患——你超越了他，抢了他的风头，甚至连职位一并抢走。

你要知道，打压你的人已经摸清了你的底细，你目前一定没有他有权势，你也许仅仅只是他的下属，或者在一个重要的工作组只是无关紧要的人物。你有能力，这是无可厚非的事实，但目前你的能力还没有为你换来很高的认可度，你只是个有着锋芒却还没有出名的小人物。而你身上的光辉已经给别人带来了危机感，他们感觉你会取代他们成为一个职位的拥有者，一个项目的负责人，或者超越他们的工作能力，凭借自己的一个方案一炮而红。所以，在你还没有机会一展身手时，他们就要将你的气势彻底掐灭，使你没有可以出人头地的机会，或者说只要他在一天，你就别想着能超越他。

想想看，与这样的人抗衡结果会怎样？也许你一辈子就真没有了翻身之日，或者只能选择辞职。因为在你的实力还没有超越他时，你所有的反抗在别人看来都是伺机越权，没有哪位领导会赏识跟自己上司发生冲突的人。职场生存的第一法则就是克制自己的情绪，争取用理智的方式解决问题。我们并不主张让自己忍辱负重，或者任人宰割，但也不主张遇事立即爆发，甚至愚蠢到不看对象地爆发。被人打压时，聪明的方式是先收敛一下自己，暗地里“招兵买马”，然后找机会一蹴而就。

感恩的心

那些企图将你埋在地底下的人，一定是被你的锋芒威胁到了，他们打压你就是想将你身上的光芒掩埋起来，让你没有出头之日，没有发展前景，一辈子碌碌无为。

学会先抑后扬：在打压下懂得藏巧露拙的智慧

成千上万的马匹在草原上奔驰，伯乐再是火眼金睛也不能一眼看出哪一匹是千里马！只有千里马自己腾空嘶鸣，一跃千里，才能被伯乐所发现。当然，这里也存在一个风险，那就是当千里马嘶鸣时，它的声音很可能会被其他马群的嘶鸣声所覆盖；当千里马腾空跃起时，它可能会被另一匹奔跑或跳跃的马匹所绊倒。

对于一个人来说，这种风险也照样存在。进入公司，你意气风发，想着大展拳脚一番，可谁会想到你的光芒刺痛了别人的眼睛，你还未当空嘶鸣、一跃而起，就被人一拍子拍在了地底下。一个被人压制的人，就像一棵被人压住顶的树，哪还有茁壮成长的可能？所以，我们一定要防患于未然，不能让打压这样的事情发生在自己身上。

许明明是个精明能干的女子，年纪轻轻便受到老板的重用，每次开会，老板都会问问她，对这个问题怎么看？她的风头如此之足，公司里资格比她老、职级比她高的员工多多少少有些看不下去。许明明观念前卫，虽然结婚几年了，但打定主意不要孩子。这本来只是件私事，但却有好事者到老板那里吹风，说她官欲太强，为了往上爬，连孩子都不生了。这个说法一时间传遍了整个公司，许明明在一夜之间变成了“当官狂”。此后，许明明发觉，同事看她的眼神都怪怪的，和她说话也尽量“短平快”，一道无形的屏障隔在了她和同事之间。

在职场中锋芒太露，又不注意平衡周围人的心态，有这样的结果并不奇怪。许明明并非是目中无人，只是做人做事一味高调，不善于适时隐藏自己的锋芒。

为人处世应设法保持自己的神秘，亮出自己底牌的人让别人按牌来攻，肯定会输掉。混得再不好，也不要向别人诉苦，而要做出成功的样子。即使很成功也不要亮底曝光，出人意料更能使人心悦诚服。当你既有才华又知展示之道时，结果一定惊人。

要做到严守底牌的最好办法是以静制动，或是干脆置之不理。如果说你的地位重要到能够引起人们的期待心理，此种情况更是如此。即使你必须亮出真相，也最好避免什么都和盘托出。不要让人把你里里外外一览无余。小心谨慎是靠小心缄默来维持的。

世上的高人往往其貌不扬，由于不太抢眼，可以避免别人的注意力，所谓真人不露相，露相非真人；练就一笔好字的人谎称不会书法，这样可以推掉许多违心的

差事；力大无比的人往往装成手无缚鸡之力，紧急时才能够出乎意料地打败来犯者。做人，锋芒太露，就等于把自己的底细给对方交代得一清二楚，一旦交起手来，就首先输掉了一半，实难收到突见奇功的效果。

但做人又不能不露锋芒或藏而不露。不露锋芒、藏而不露，总给人一种遮遮掩掩、躲躲藏藏的感觉，让人觉得你这人虚伪无比。不可不露，却又不能太露或乱露，那就只有深藏不露。深藏不露的真谛就在于，不刻意显露。有能力终究是要露出来的，只要时机、地点、人事三者合适。如果有一样不合适，那就不要乱露，以免招来不必要麻烦，徒然增加自己的苦恼。

这种深藏不露的处世智慧与西方张扬个性注重表现有所不同。西方教育注重“表现”，主张“有能力就要表现出来，有一手就要露出来”，否则和没有能力没有什么两样。西方人不但好表现，到处表现，而且还要随时告诉别人自己表现了些什么东西，甚至随身携带一些以资佐证的物件，证明自己确实如此。

中国人当然也明白“表现”的道理，知道“老虎不发威，很容易被当做病猫”。不过我们更了解“虎落平阳被犬欺”的惨痛苦境，在表现之前，先做好“等到达那里，先打听一下当地的情况，再做打算”的准备工作。所以两者的区别不在于表现不表现，而是怎样表现。前者是舍身哲学，主张能露就露，后者是守身哲学，主张先打听一下，看一看露到什么程度最合理，然后才合理地显露。

深藏不露是为了看一看有没有比自己更合适的人走出来。若大家都争着要露，特别是那些才能平庸，又缺乏自知之明的人，其结果只能是埋没了真正的有才华的人，阻了他们的道。不强出头，其实就是在不应该自己出头的时候，千万不要出头，非要出头不可，也应该设法让别人先出头。万一让不过，才抱着我是不得已而为之的心情来出头。当然，没有什么本领的人无须讲究什么深藏不露。因为自己很平庸，就算利用深藏不露来“藏拙”，充其量也只能隐瞒一时，最终会被人识破，结果原形毕露。

感恩的心

每个人都会遇到一展才华的机会，展示才华时要露一手留一手才能获得成功。那些才华横溢的人会首先把微小的才干显露出来，使它成为自己身上的发光点，而卓著才能一般情况下不会显露出来，而是留作压轴的底牌，一旦时机成熟显示出来时，足以令人震惊。

要你低调：面对打压，自我表现要适度

无论一个怎样的集体，总会有一些太过高调的人，也总会有一些将这种高调打压在地底下的人。你对自己的能力深信不疑，你相信自己可能是一个集体里最有智慧的人。但是，你可以自信，可以肯定自己，但不能盲目行事。

学会察言观色，是你混迹职场、寻得发展的关键。比如，你摸清你的上司、你那个项目组最具权威性人物的脾性，留意他们到底是怎样一个人。如果他们更喜欢将工作丢给下属去做，那么这样的上司比较好对付，你完全可以将工作做到完美，从而成为他得力的助手；如果你的上司工作兢兢业业，勤勤恳恳，你将自己的本职工作做好即可；如果你的上司有点自大，自信心膨胀，时不时会在下属那里说大话，这时，谨慎、低调就是你自保的方法，同时还要加强自我修炼。没有人愿意被一个不如自己还狂妄自大的上司领导。最可恨的是他不但不赏识你，还要打压你。

如果你所在的公司很有发展前景，接下来，你就要寻找真正能赏识你的伯乐了。这里提供6点方法和建议。

1. 主动接近那些能赏识你的人

电梯里、下班的路上、公司聚会，只要留心，只要主动，你总有机会接近伯乐。

2. 遵守礼仪

态度上要不亢不卑，但也要做到谦虚礼貌，给他人留下一个好印象。

3. 保持自信

不要因为对方身居高位就战战兢兢，甚至说话吐字不清。你既然相信自己是有才能的人，就一定要相信到底。当你用自信的言语、得体的举止回答对方的问题，或者与对方正面交流时，你才有可能引起对方的注意。

4. 懂得尊重

不要刻意地与对方攀谈，更不可以越权将自己所做的一些完美策划交由他过目，这反而会给人一种急功近利、没有礼貌、不尊重上司的感觉，从而使你的形象大打折扣。

5. 要有锲而不舍的精神

也许第一次接近对方没有成功，第二次也没有，那么也不要着急，你在继续接近对方的同时，还可以找寻下一个伯乐。对于你来说，问题不是能找到几个伯乐，而是能否得到对方的赏识。另外，锲而不舍在于，让你跟你的伯乐一回生二回熟。

也许第一次你们只是打了个招呼，第二次就能说上几句话，第三次、第四次……机会多了，你们不就更熟了吗？等你们熟悉后，你还有什么事情不敢说？

6. 不要在一棵树上吊死

有些人赏识别人的才能，未必所有人都能得到他的赏识。如果你发觉对方根本无心与你交流或者认识的话，那就不要死缠烂打。你该寻找另一个伯乐了。找寻不到就找机会，好好地表现自己。只要你有上进心，有发展的欲望，那么皇天必定不会负你这个有心人。

当然，寻找伯乐不是让你溜须拍马，更不是玩阴谋诡计，而是在自己的才能得不到认可的情况下，找寻可以赏识自己的人。你要相信，你这匹千里马不常有，但赏识你的人一定有，并下定决心以找到为目的。

总之，你的聪明才智既需要得到领导的赏识，又不至于表现得太过火。在领导面前故意显示自己，则不免有做作之嫌。领导会认为你是一个恃才傲物、盛气凌人的自大狂，而从心理上表示反感，彼此间缺乏一种默契。在领导面前即使有点才华也不应矫揉造作一次性展现出来，应以谦虚的态度逐渐流露。赢得一次辉煌的成功后再进行下一次，获得热烈的掌声后再期待更大的成功。

做到藏巧露拙，既有效地保护自我，又能充分发挥自己的才华。所谓“花要半开，酒要半醉”，凡是鲜花盛开娇艳的时候，不是立即被人采摘而去，就是衰败的开始。当你志得意满时，切不可趾高气扬，目空一切，不可一世，把所有的看家本领都展示暴露出来，这样你容易被别人当靶子打。

一个人即使是天才，如丝毫不懂收敛，也是很难立足的，而且会招致难料的厄运。展露锋芒是正常的，但应认清形势，把自己的位置摆正，才能做到自我保护。

感恩的心

一个集体有好人也有坏人，有自命不凡、不希望有人超越自己的人，也有赏识他人才学、努力给予提拔的人。机会可以等待，而赏识你的人，就需要你自己积极主动地去找寻。

学点聪明的“糊涂”：打压教给你的大智若愚

一位优秀的员工总是受到部门经理的打压，无论他做什么工作，对方都能挑出毛病，并不留情面地给予批评。一开始，这位员工觉得自己可能真得很差劲，但是当他发觉对方有意跟他过不去后，他开始变得非常虚心，不再像以前那样什么事都做到完美直接交给经理，而是提前询问对方有没有什么建议，态度表现得谦虚而诚恳。见“嚣张”的下属开始向他低头，经理的态度变好了很多。一次，公司就一款产品的客户群和市场向各部门征求意见，该优秀员工原本有个很好的建议的，但是经理并没有征求他的意见，随便跟几个同事了解了一下便递交了一份方案。不久后，公司就这些意见展开了讨论，会上老总强调，如果大家现在还能想到什么好点子，可以再提出来。大好的机会来了，优秀员工举手发言。他口齿伶俐，举止大胆而得体，更重要的是他的方案精妙绝伦，一下博得满堂彩，并最终被定为新产品推广方案，而他也顺利成为了产品推广的主要负责人。

古人云，骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。适时让自己表现得愚钝一下、低调一下也没有什么不好。暂时的蛰伏，不代表你一辈子蛰伏；暂时的低头，意味着你未来永久的抬头；暂时的屈服，为的就是未来的不服；暂时的忍让，为的是某一天的一蹴而就。

维斯卡亚公司是美国20世纪80年代最为著名的机械制造公司，其产品销往全世界，并代表着当今重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝，原因很简单，该公司的高技术人员爆满，不再需要各种高技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些有志的求职者闪烁着诱人的光环。

詹姆斯和许多人的命运一样，在该公司每年一次的用人测试会上被拒绝申请，其实这时的用人测试会已经是徒有虚名了。詹姆斯并没有死心，他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略——假装自己一无所长。

他先找到公司人事部，提出为该公司无偿提供劳动力，请求公司分派给他任何工作，他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议，但考虑到不用任何花费，也用不着操心，于是便分派他去打扫车间里的废铁屑。一年来，詹姆斯勤勤恳恳地重复着这种简单但是劳累的工作。为了糊口，下班后他还要去酒吧打工。这样虽然得到老板及工人们的好感，但是仍然没有一个人提到录用他的问题。

1990年初，公司的许多订单纷纷被退回，理由均是产品质量有问题，为此公司将蒙受巨大的损失。公司董事会为了挽救颓势，紧急召开会议商议解决，当会议进行一大半却尚未见眉目时，詹姆斯闯入会议室，提出要直接见总经理。在会上，詹姆斯把对这一问题出现的原因作了令人信服的解释，并且就工程技术上的问题提出了自己的看法，随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了原来机械的优点，同时克服了已出现的弊病。总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工如此精明在行，便询问他的背景以及现状。詹姆斯面对公司的最高决策者们，将自己的意图和盘托出，经董事会举手表决，詹姆斯当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来，詹姆斯在做清扫工时，利用清扫工到处走动的特点，细心察看了整个公司各部门的生产情况，并一一作了详细记录，发现了所存在的技术性问题并想出解决的办法。为此，他花了近一年的时间搞设计，做了大量的统计数据，为最后一展雄姿奠定了基础。

信奉大智若愚的是真正的聪明人。他们以大智若愚的方式来保护自我。

嫉贤妒能，几乎是人的本性，所以《庄子》中有一句话叫“直木先伐，甘井先竭”。一般所用的木材，多选挺直的树木来砍伐；水井也是涌出甘甜井水者先干涸。人也如此。有一些才华横溢的人，因为锋芒太露而遭人暗算。《红楼梦》中的王熙凤正是“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”。还是那句千古名训“大智若愚”为妙。

大智若愚，不仅是一种自我保全的智慧，同时也是一种实现自己目标的智慧。俗语说“虎行似病”，装成病恹恹的样子正是老虎吃人的前兆，所以聪明不露，才有任重道远的力量。这就是所谓“藏巧于拙，用晦如明”。现实中，人们不管本身是机巧奸猾还是忠直厚道，几乎都喜欢傻呵呵不会弄巧的人，因为这样的人不会对对方造成巨大的威胁，会使人放松戒备和设防。所以，要达到自己的目标，没有机巧权变是不行的，但又要懂得藏巧，不为人识破，也就是“聪明而愚”。

大智若愚并非让人人都去假装愚笨，它强调的只不过是一种处世的智慧，即要谨言慎行，谦虚待人，不要太盛气凌人。这并不是一种消极被动的生活态度。倘若一个人能够谦虚诚恳地待人，便会得到别人的好感；若能谨言慎行，更会赢得人们的尊重。

在复杂的世界中，一个人如果能用大智若愚的方式去生存，那他就能够避免很多烦恼缠绕，达到一种逍遥的境界。

感恩的心

当你受到打压时，为索要公平与对方讨说法，那是愚蠢的举动。你要做的就是等一个可以真正让自己的才华拨云见日的机会。有时装装傻并不见得是坏事。

“压”出来的自谦：从打压那里获得的教诲

许多年前美国有一位16岁的年轻小伙子，在一家著名的五金公司当一名收银员，每个月领着极微薄的薪水，但仍然心满意足地卖力工作，因为他希望能通过自己脚踏实地的工作，使自己步步高升，最终达到前途无限。所以他做起事来，永远抱着学习的态度，处处小心留意，想把工作做得十分完美。他希望能够获得经理的赏识，提升他为推销员。谁知他的经理对他的印象却恰好相反。

有一天，他被唤进经理室遭到了一顿训斥，经理告诉他说：“老实说，你这种人根本不配做生意。但你的臂力健硕无比，我劝你还是到铁厂里当一名工人去吧！我这里用不着你了。”

这一番训斥侮辱，对于那位小店员真如平地响雷，他想不到素来自以为做得不错的成绩，会得到这样相反的结果。一个年轻气盛的人，踏入社会不久，便遭受这样严重的打击，换了谁也受不了。他们定将气得暴跳如雷，从此做起任何事情来，都要抱着消极的态度，不肯“劳而无功”了。但那位青年并没有这样做，他虽被辞退，但仍有他自己的理想。他要在被击倒的地方重新爬起来，争取更大的成绩。

“是的，经理，”他说，“你当然有权将我辞退，但你无法消磨我的意志。你说我无用，当然，这也是你的自由，但这并不减损我丝毫的能力。看着吧！迟早我要开一家公司，规模比你的大十倍。”

他并没有吹牛，他说的句句是实话，从此他借着这次受辱的激励努力上进，几年后，果然有了惊人的成就。他就是美国鼎鼎大名的玉米大王史坦雷先生。

假使没有这次的刺激，史坦雷先生当然也会努力工作，力求上进的，但即使他能如愿以偿，结局也不过是他成了五金公司的一名推销员而已。可是他在经理的一顿训斥后惊醒，立刻打消了他那“心满意足”的心理，抓住了更大的目标。这才能从一个无名的小店员，一跃而成为世界有名的“大王”。

美国汽车公司总裁伍德先生，曾任过国会议员，仗着从前在国会演说时，常常

博得听众拍手喝采，便认为自己是一个能言善辩的演说高手，以此自满自足，洋洋得意，因此便闹出了下面的一个笑话来。

有天晚上他登台演说，对象是一群目不识丁的煤矿工人，而且其中多半是来自外国，对于英语茫然不懂，但因仰慕他大名，或者被迫前来受教，所以，那天演讲台前仍旧被人们挤得水泄不通。伍德看到这种空前盛况，愈发以为自己的演说确有惊人的魔力，能吸引这么多的群众前来热心听讲。当他演讲进行时，听众时时掌声如雷，于是他愈加兴奋，将音量放大，尽量发挥他的“天才”。

演说终了下台后，伍德满面春光，扬扬得意地对他身边的一位新闻记者说：“我的演说还算不错吧！他们似乎都听得入迷哩。”

新闻记者冷冷地答道：“可是你或许不知道，听众懂得英语的只有三五个人吧。”伍德大失所望，但仍半信半疑地问：“但是他们为什么常常对我鼓掌喝采呢？”“你演说时没有注意到吗？”新闻记者说，“那些人的拍手喝采，都是由一个懂得英语的工头从中领导指使的。”后来第二个人上台演讲时，伍德仔细观察台下情形，果然跟那位新闻记者所说的一样。而且那个在指挥的人，显然也不太高明，遇到不应拍手的时候，也带领群众狂热地拍起手来。

后来，伍德和人谈起这事时，还说：“从那次以后，我才开始对我自满已久的演说术，重新抱持怀疑的态度，不敢妄自夸大了。”

感恩的心

有时受一次严重的打击，往往能够使我们获得莫大的益处。打击让我们从妄自尊大变得韬光养晦，感谢打击让我们从狂妄中苏醒，以虚心求教的态度去学习不曾理解和掌握的知识和本领。

只为打磨你：成功者在打击中自强，失败者在打击中沉沦

折磨无处不在，如果我们没有很强的抵御能力，很容易被来自生活方方面面的打击弄得身心俱碎。这就像同样的两棵树，经历一场暴风雪后，其中一棵经不起寒冷的天气、暴风的肆虐，枯死了。而另一棵却在寒风暴雪的打击下，变得更加坚强，来年春天长得更茁壮了。

马俊仁，被誉为中国田径界的“奇人”“一代名师”。

20 世纪 80 年代末 90 年代初，马俊仁培养出了王军霞、曲云霞等优秀中长跑运动员，在国际国内大赛上多次打破世界纪录。在 1996 年亚特兰大奥运会上，王军霞获一金一银。国际田径联合会高度评价了马俊仁的成就，把他的“马氏训练法”列入国际权威训练理论。

如今马俊仁功成名就，然而他的成功却经历了一次又一次大的挫折。

1983 年 3 月，马俊仁带着仅训练了 4 个月的弟子王莉、刘艳菊参加在上海嘉定举行的第五届全国运动会马拉松比赛。比赛开始时，体能占绝对优势的王莉一路领先，至 30 千米把其他参赛选手远远地抛在后面。但就在这时，在观众席上的马俊仁突然发现王莉的白跑鞋上渗出了红色，他的头“嗡”的一声，王莉的脚磨破了！王莉忍着钻心的疼痛，一瘸一拐地向前迈进。当她以第 9 名的成绩跑到终点的时候，晕了过去。辽宁队本来可以到手的一块金牌就这样眼睁睁地丢了，士气因此受到极大的影响。

原来，赛前时间紧张，马俊仁不得不采取高强度的训练，然而这需要完备的调养手段。因为缺乏这样的条件，王莉出现了胫骨前肌炎，但她仍然坚持训练。马俊仁对此缺乏准备，对王莉采用热疗的方法，这样的结果是炎症消失，疼痛也没了，但是脚底的硬茧却也给热水泡软了。

这对马俊仁无疑是当头一棒，他陷入深深的痛苦之中，别人的冷嘲热讽是次要的，他开始怀疑自己的训练理论。比赛结束后，他暂时放弃了中长跑事业，回到了自己的家乡，又当起了中学教师。他想利用短暂的休息调整一下心态和状态，然后再做打算。

马俊仁曾这样回忆当时那段痛苦历程：“当时风言风语很多……说我不是什么本科的，也不是专业出身，训练不科学。我确实感到自己的能力和水平不够，怎么办呢？三人行，必有我师，我则认为二人行，也必有我师。和我一起训练的人，他们身上都有优点，我要想法把他们的优点学到手。我把一个人的经验学到手就是一份力量，我把 100 人的经验学到手，就有 100 份力量，这样就提高了我的能力。”

经过 5 年的积蓄，1988 年复出的时候，他已经形成了一套完整的、独创的训练方案，厚积而薄发，“马家军”很快声威大震，在国内国际大赛上摘金夺银。

1994 年，在斯图加特世锦赛和北京七运会后，“马家军”内部矛盾激化，终至师徒反目，一夜之间，他呕心沥血培养的队员人去楼空；他又出了车祸；还未能养好伤，他的老父亲又离开人世；他旧病复发，被人拖进了手术室……对马俊仁而言，可谓命运多舛！然而，他没有被挫折打倒，又重新组建“马家军”。“马家军”在沉寂了一段时间后又在赛场上创造出新的奇迹，比如在 2000 年 2 月 20 日举行的北京国际公路赛上，由马俊仁担任主教练的中国女子中长跑队和以马俊仁新生代弟子领衔的大连经济开发区队双双捧得该项赛事女子组冠军和友好组冠军，随后在全

国室内田径锦标赛暨中日对抗赛上，又获得女子 1 500 米和 3 000 米冠军，并有多名队员打破女子 3 000 米亚洲纪录，再次成为媒体和公众关注的焦点。

试想，如果马俊仁在 1983 年嘉定兵败之后一蹶不振，失去对自己训练方法的信心，那么肯定没有日后在国际国内赛场上摘金夺银的辉煌业绩。

在生活中，我们也应该如此，不要让昨日的沮丧令明天的梦想黯然失色！

一个人因为在工作中遇到挫折而备受打击，很久都走不出那个阴影，总觉得自己的面子无法挽回，总觉得自己做的没有错而是别人的错，总觉得别人在议论和嘲笑自己，于是很久不能恢复到原有的状态中去，生活中情绪低落，工作中被抵触情绪左右着言行，不能和大家融洽相处。所有人都能看出他做的不对而他依然执迷不悟地沉浸在自己的悲观中，他始终看不到自己的行为有什么不妥之处，只是对劝慰的人说这些事没有发生在你们身上，你们才会这么说。于是，就这样固执地坚持着不肯放下那件已经过去了很久的旧事。

成功者在他人的打击中自强，失败者在他人的打击中沉沦。如果别人骂你是个窝囊废，你就深受打击，从此一蹶不振，那你真就变成窝囊废了。如果你能将这种打击转化成能量，积极地改变自己，努力地去奋斗，从而获得事业的成功，那就是对别人打击的最好报复。

如果别人说，你是错的，你目前坚持的一切都是错的，你也不要立刻放弃，或者惊恐不已，而是想想还有什么可以挽救的办法，是否能通过这件事开辟出第三条路来！既然你选择了就不要后悔，唯一能做的就是如何挽救错误。挽救的结果也许不容乐观，但至少你吸取了教训，得到了经验，避免下次同样的事情发生。如果你因为别人一句话就深受打击，并放弃自己一直坚持的，那不是悬崖勒马，而是懦弱，这样的做法只会让你事事半途而废！

感恩的心

我们的人生并不是时刻充满阳光的，有风雨，也有挫折，如果我们能很好地抵抗，就能练就百折不挠的精神，从而走向成功；如果我们不能抵抗，屈从命运的打击，低头不再向前，那只能一辈子做个失败者。

来自否决的打压：认真倾听反对者的意见

自己的观点、想法、能力、做事方式被别人否决，的确是一件让人深受打击的事情。如果来自外界的反对声音不在理，我们会因为对方有意跟自己过不去，故意

不肯定自己，心里窝一肚子火；如果对方说得很在理，各种观点、想法都超出了你提出来的那些，于是，你就会掉人自卑的泥沼，心想自己怎么就没有想到这些，自己考虑问题的角度跟对方怎么就存在那么大的差别？如果你的观点常常遭到别人的否决，你的自卑就会日积月累，甚至对自己产生怀疑，想着自己这十几年来可能坚持的某个想法一定是错的，并最终丢掉了自己的想法，附和了别人的想法。

杨一和杨双是两姐妹，从她们开始谈朋友找对象开始，其母亲就教导她们，“嫁汉嫁汉，吃饱穿暖！”“有家，才能嫁！”“租房的男人，对你们来说，就相当于租了个男人，婚姻、爱情都不会长久！”杨一和杨双都很讨厌母亲的这种论调，认为母亲太现实，把美好的感情同房子、金钱混为一谈，实在是老太太们的低俗想法。可是，等到两人都步人婚姻后，她们才发觉油盐酱醋米才是婚姻的主旋律，爱情在没房没存款面前变成了奢侈品，双方每天疲于生活奔波，早没有了谈情说爱的激情，每日谈论最多的便是如何攒钱、如何开源节流。

姐姐杨一想，不能让母亲所谓的没有房婚姻爱情不长久的说法成为现实，于是，她更加努力地投人工作，更积极地去为她的第一套房子打拼，老公也在她的带动下，开始兼任两份工作。几年的拼搏后，两人终于拥有了房子、自己的事业、美好的婚姻，以及和睦的家庭。而妹妹杨双，与丈夫挤在30平方米不到的房间里，每天与其他房间的室友抢厕所、抢洗衣机、抢灶台。一开始还能忍受，可是随着次数的增多，她越来越苦闷，跟丈夫的争吵次数越来越多。回娘家想清静几天，又换来母亲的打击，说什么“不听老人言，吃亏在眼前！”“我当初说的都应验了吧！”等等。

虽然杨双赌气不再理母亲，可是静下心来，她想也许母亲是对的，没有房子的婚姻真得薄如纸片，一捅即破。而此时正好身边出现了一个追求者，这个人有车有房有事业，唯一美中不足的就是有老婆，可他给杨双承诺会跟妻子离婚，并为其买了一套房子。于是，杨双与丈夫离婚，彻底当起了第三者。但好事难圆，最终对方没有离婚，并彻底断绝了跟她的关系，因为做第三者被母亲和姐姐疏远的杨双，只能守着空房子独自落泪。

通常情况下，如果别人的反对声都在理，自己就会及时悬崖勒马；如果反对的声音有些可利用，有助补足自己的想法，就会毫不犹豫地拿来用；如果对方说得毫无道理可言，便会坚持自己的想法不轻易放弃。即便某一天你发觉自己想的、说的、做的真得错了后，也不会马上备受打击地放弃自己的坚持，而是考虑如何扭转乾坤，通过自己的努力和奋斗，挽救自己的错误。于是，在自我的坚持中，有主见的人最终还是获得了成功。

而没有主见的人，很容易因为别人的看法而左右摇摆，尤其面对打击时，更是对自己信心全无。比如，别人说那样做不对，他坚持一意孤行，最终遭遇失败，于

是就会备受打击，并为当初自己不听别人的意见后悔莫及；或者自己坚持的事情，被别人怀疑甚至给出某些有理有据的反对声音，此时就会对自己的想法产生动摇，积极性受到打击，从而选择放弃。

感恩的心

无论我们从事怎样的事情，反对的声音总会从四面八方传来，弄得我们不知所措。其实，对于有主见的人来说，别人的看法只能作为参考，自己的想法才是最重要的。

感谢对手：在强者的刺激下积蓄奋战的力量

大自然的法则就是：物竞天择，适者生存。现在是竞争时代，这是世人皆知的道理。人们所欣赏的那些成功人物都是通过竞争和不断地创新而逐渐脱颖而出，成为各个领域的佼佼者的。

一位搏击高手参加比赛，自负地以为一定可以夺得冠军，却不料在最后的竞赛上，遇到一个实力相当的对手。双方皆竭尽了全力出招攻击，搏击高手警觉到，自己竟然找不到对方招式中的破绽，而对方的攻击往往能够突破自己的防守。

他愤愤不平地回去找他的师父，在师父面前，一招一式地将对方和他对打的过程再次演练给师父看，并央求师父帮他找出对方招式中的破绽。

师父笑而不语，在地上画了一道线，要他在不擦掉这条线的情况下，设法让这条线变短。

搏击高手苦思不解，最后还是放弃继续思考，请教师父。

师父在原先那条线的旁边，又画了一道更长的线，两者相较之下，原先的那条线看来变得短了许多。

师父开口道："夺得冠军的重点，不在于如何攻击对方的弱点。正如地上的长短线一样，只要你自己变得更强，对方正如原先的那条线一般，也就无形中变得较弱了。如何使自己更强，才是你需要苦练的。"

有个名人说过："一个人在比较了自己与别人的力量和弱点之后，如果仍然看不出差别的话，那么他将很容易被他的敌人打败。"

穆罕默德·阿里，美国职业拳击运动员，有"拳王"之称。1981 年阿里告别拳

坛，一年后，40岁的他被确诊患帕金森氏症，并出现了语言和行动上的障碍。但他永不屈服的精神鼓励他站了起来，并担当了联合国和平大使，经常拖着病体前往战乱与冲突地区，倡导和解，呼吁和平。世人在为这种精神折服的同时，也对是什么一直支撑着阿里，让他有了无数的胜利，而后来又会战胜恐怖的病症感到惊奇。其中的答案在阿里的自述中得到了充分的解释。

在阿里的人生信条中，一直支撑他取得胜利的是这样一句话："我决不会失败，除非我确信自己已经失败了。"

在无数的拳击比赛中，阿里始终把自己看做是最强大的，只要自己相信自己会胜利，那么没有人会击败我。这种信念，在他12岁的时候已经形成。在阿里的自述中有这样一段：

我在12岁的时候是个爱说大话的人，让父母感到很头痛。我穿着"金手套"夹克乱逛，趾高气扬，说大话，进行拳击攻防练习。那时是20世纪50年代，我喜欢说大话，当时在肯塔基州路易斯维尔，人们认为年轻黑人不应该是这样的。

那是在我去摔跤场观看戈尔热·乔治表演前后。他当时是个大人物，一位白人摔跤手，更多的时间是在摔跤场上进行表演而不是真正进行摔跤比赛。他着盛装出场，不断地拿观众打趣。"不要弄乱我漂亮的头发，我很可爱。"他一边说一边神气活现地在舞台上走过来走过去。他披着一件很大的红色斗篷，黄色的头发吹得高高的。"不要弄乱我漂亮的头发！"他反复地嚷着，观众则发出一阵阵嘘声。我当时注意到摔跤场里座无虚席。观众嘘得越厉害，他卖出去的票就越多。

我回家后更加趾高气扬，更加自吹自擂，更加爱说大话了。我可怜的父母感到更加不安了。我在对假想的对手练习拳击的时候总爱说："我将成为最出色的拳击手。"直到现在，我自己的公司就叫GOAT公司，意思是"最出色的"公司。

在我的每一场业余拳击比赛中，我总是机动防守、猛击对方并最后获胜。我拍着胸脯，吹嘘自己多么出色，我一直都知道，我比戈尔热·乔治可爱得多。我还知道，我能比那个摔跤手卖出更多的票。

我并不孤独，很多同学都参加学校拳击训练，我们总是谈论成为下届拳击冠军。有一位教师认为我是个说大话的人。她看不起我们，好像很讨厌我们这些自信心十足的拳击手。她根本不相信我们的潜力。我一直认为她是那种没有头脑的人。有一天，我们正在走廊里比画着拳击姿势，她走过来，眼睛直盯着我说："你永远不会有出息的。"

17岁的时候，我在路易斯维尔戴上了金手套。第二年，我在罗马奥运会上夺得金牌。我成了全世界最出色的拳击手。回家后我做的第一件事情是走进那位教师上课的教室。我问她："还记得你说我永远不会有出息的话吗？"

她看着我，一副吃惊的样子。

"我是世界上最出色的拳击手。"我一边说一边抓着系金牌的绸带在她面前晃动。"我是世界上最出色的拳击手。"说完就把金牌放进口袋，然后头也不回地走出那间教室。

那个怀疑阿里潜力的教师使他发誓成为最出色的拳击手，并实现了结果。

阿里曾经说："我遇见一些强壮粗野的人，可我在他们面前缺少应变的技巧。他们认为已经打败了我。此事公之于众，发表在杂志上。我就以这种方式被打败了，在所有人的眼中失败了。可是我知道，一直知道，我绝对没有输给别人，甚至都未曾打过那场比赛。当我的时刻到来之时，我一定会奋起迎战，并且击败对手。"

其实，人生何尝不是如此呢。天才人物并不是天生的强者，他们的竞争意识与自我创新力并非与生俱来，而是后天的奋斗逐渐形成。通过学习，谁都能有胆有识，敢于竞争，敢于创新。

感恩的心

你的一生会出现无数个对手，他们会用各种方式向你挑战。每一个人都会陷入成功与失败的旋涡，在不断挣扎与抗争中，成功者会在对手的打压下积蓄奋战的力量反败为胜。

寻找打压下的突破口：把握机会一蹴而就

有位女明星被公司雪藏，有两年多时间不见作品问世，就在她快要退出公众视野时，其终于有了一个出席某晚宴的机会。她的出现引来媒体的热拍，于是面对大量媒体，她突然情绪失控，将两年来公司对自己的不公待遇全盘道出。这个消息瞬间成了各大娱乐新闻的头条，而女明星趁着这次机会，不但让自己大红大紫了一把，同时也顺利解决了被公司雪藏的问题，不但有新东家签下了她，也使她一时间片约不断。

这位女明星聪明绝顶。如果她因为东家对自己的不公待遇大吵大闹，最终的结果只会将双方的关系闹得更僵，以后对方更不会给她出人头地的机会。所以，她选择了低调和沉默。两年光景，她等待的就是一个可以让自己彻底解脱的机会，最终她等来了，并大获成功。

在职场中，我们完全没有必要跟打压我们的人比较、抗衡，我们要做的，是在打压下寻找有利于自己发展的突破口。这个突破口就是机遇。这个机遇到底怎么找呢？

1. 检讨自己是否太高调

那些打压你的人往往是比你高一级，或者是一个项目的负责人。他们打压你是因为害怕你超越他们。打压的方式是：你明明做得很好，可他们总能找到挑刺的地方；自己为工作提了很好的意见，可某一天大家讨论这个意见时，提出者不是你，却成了另外一个人；竞聘某一职位时，你完全有能力胜任，可他把这个机会给了别人；你希望将一个绝妙的策划案交给老板，可他非要代你转交，最后这个方案不但没有通过，还给你惹来麻烦。其实，你哪里知道，他早已帮你“改得”面目全非；你为一个项目的完成，向负责人提了很多建议，对方铁了心就是不听你的，最后项目失败了，他又反过来把责任推到你身上。

好吧，第一次我们吃吃亏，就让对方压制吧！你所要做的不是爆发，不是争吵，也不是去老板那里告状，你首先要做的就是自我检讨，看看你是不是真得太高调，让对方觉得你越权了，对他指手画脚了？还是自己展现得太露骨了？如果是，你尽可以收敛一下，展现不一定在这一时半会，你要想有更好的施展平台，就得读懂一个“忍”字。

2. 摸清对方的底细

保持低调是在做好自己的本职工作，让对方挑不出毛病的同时，还能对打压者敬上三分，让其感觉你在他手下干活就得听他领导，你的气焰不能太甚，你的光芒更不能超过他。当他觉得你已经被他压制在一个角落里后，就会减少对你的关注。就在对方放松警惕时，你要开始留意他的一言一行，摸清他的底细，掌握他的优势、劣势。学习他的长处，补足自己的短处。同时也要找出他所怕的人，所怕的事。知己知彼，百战不殆，当你了解清楚他的这些东西后，不但完善了自己，超越对方，还能寻找合适的机会摆脱他的打压。

3. 处理好同事间的关系

当你的能力受到对方的压制后，你所要做的不是怨天尤人，或者叹息遇人不淑。你依旧可以保持乐观的态度，在做好自己本职工作的同时，积极搞好人际关系，跟你的同事友好共处，尽量在他们心目中树立友好、善良、乐于助人的大好人形象。得不到上司的青睐，但一定要得到众人的拥护，毕竟得民心者得天下！

4. 寻找可以展现自己的机会

当你觉得自己“招兵买马”，无论是能力，还是人际关系已经大大超越对方时，那么就是你找准机会，在真正能赏识你的人面前展示自己的时候了。留意那些全体员工和领导层都参加的会议，看看自己有没有机会一展身手，将一个金光闪耀的自己全面展现于众人面前。无论你如何展现，一点一滴都要拿捏好，要让人觉得你不是刻意求宠，仅仅是在这样一个契机下，让自己的才能发挥出来而已。

感恩的心

在职场中，如果你遭遇被自己的上司打压，或被职位稍高于自己的人打压时，不一定要跟对方硬碰硬，那样只会鸡蛋碰石头，得不偿失。而要给自己找机会，一个可以让自己一蹴而就的机会。

培养你的意志力：学会下定决心

一位失意的小伙子来找一位大师，他在职场遭遇别人的排挤和打压，实在混不下去，便辞了工作出来做生意，结果生意做失败了，所有的积蓄都没有了，自己不服输又向朋友亲人借了一些钱，从一个药材商那里进了几箱冬虫夏草，希望能借此翻身，谁会料到，冬虫夏草竟是假的。

“我怎么就这么倒霉？什么坏事都让我碰上了。请您指点我一下，接下来我该怎么做？”小伙子哭泣着问大师。

“成功有三个秘诀，下定决心，再下定决心，还是下定决心！”大师给了简短的几句话。

小伙子似懂非懂，回去不久后他又回来了，自己下定了决心要将那些东西处理掉，但是最终不但没有成功，还遭到了别人的一顿暴打。

“如果你真下定了决心，怎么还会失败呢？失败只能说明你下的决心还不够！”大师说。是的，无论我们做什么，一定要下定决心。下定决心就是把“我可能做到”变成“我一定能做到”；就是三分钟能完成的事情绝不在三分零一秒完成；说能办到一件事情，无论多艰辛一定能办到；不把自己的承诺当空气；斩断自己的退路，让自己无路可退。

你是一个受人打压的人，无论你目前的状况多糟糕，有一点是值得庆贺的，那就是你是优秀的，有能力的，有发展前途的，相比较他人那种隐形的潜力，你的潜力已经昭显于人前，并给他人带来了危机感。

所以，通过别人的打压，你可以确定自己能力方面没有问题。那你到底缺什么？缺的就是一个能真正赏识你的人和一个可以让你抬头的机会。也许你对自己的才华也是相当有信心，自己被人埋没自然是满心委屈，让你等待也是一件苦差事。但是，你一定要相信等待只是暂时的，你会等来自己的春天。

我们该如何下定决心？

1. 让自己的目的更明确

你并非甘愿受人牵引，也不愿意让自己永远埋没，更不会就此服输命运，将自

己的未来交由他人定夺。你是有欲望，有追求，有渴望成功之心的。所以，当你受到他人打压时，你的第一个目的就是摆脱他人的束缚，往更高远的地方翱翔。超越打压你的人是你下的第一个决心。接下来你该如何超越对方？那就再下定决心让自己更优秀，补足自己的不足，学习他人的长处，让自己的提高在悄无声息中进行。不管你要用何种方式来超越对方，既然有了这样的决心，就一定要做到，如果你做不到那只能一辈子被人牵着，或者被人压制。

2. 不断寻求突破

超越打压你的人并非你最终的目的，如果你只是用一个机会换来自己的一蹴而就，超越了打压你的人，然后就终止于目前的位置不前，那不但暴露了你报复他人的行为，也让别人对你的能力产生怀疑。既然下定决心超越一个原本在你之上的人，那么你完全也可以将自己修炼到比公司里的任何一个人都要强。很多时候，我们下定决心做成功一件事情，只不过是让你从这边的石头跳到了另一边，要想到达真正成功的彼岸，你还有更多石头要跨越。

有人会说，永无止境地追求下去，那多累。说来，一个能力平平的人都想着成功，既然你有让人羡慕的能力，难道甘愿将其埋没或挖掘那么一点就不再继续了吗？你不能。

3. 下定决心的事情以做成功为原则

无论你要着手一件多么微不足道的事情，只要下定了决心，就一定要以成功为目的。既然只是想着做，并没有想过成功，那做它有何意义？无论你是下定决心学习他人的长处，弥补自己的短处，还是搞好人际关系，让自己处于人和的优势，抑或要超越他人，坐上某个高位，只要你下定了决心，就一定要往成功努力。“试试看吧，也许会成功”，“拼一拼，即便失败了也不后悔了”，“一定很难，就算是尝试吧！”……当你怀着这些消极的思想做事时，那么失败会不请自来，你都已经下好结论了，奋斗还有什么意义？

一位小伙子要考研究生，报完名后发现需要看的书太多了，报考的热情一下消失殆尽，心想这么多书几时能看完，于是就开始打退堂鼓，想着要不考公务员吧，可是一查询发现一个职位竟然有上千人竞争，又想这么多人，自己肯定考不上。于是又想那干脆还是考研吧，学习了一阵发觉要看的东西实在太多了，又开始担心看不完。如此翻来覆去，时间一天天浪费了，最终研究生没考上，公务员考试也耽误了。

其实想想，上千个名额中最终总会有一个人考取这个职位，为什么考取的人不是自己，而是他人呢？考研的书多，那就抓紧时间看，不错过一分一秒，几本资料难道真的就看不完吗？其实，很多时候，我们要么下定决心太晚，错过了最佳时期，要么下得不够，于是就出现这样那样的消极思想。事情是你怎么想就怎么发

展，你都想好不成功的结果了，那现实的结果自然不会乐观！

超越打压你的人也是这个道理，如果你真下定了决心要超越对方，下定决心各方面都要比他优秀，下定决心要摸清他的底细，下定决心要等来一个让自己一蹴而就的机会，那结果还能不尽如人意吗？

感恩的心

遭遇他人打压后，你要下这样的决心：我一定能摆脱对方的打压；我一定有出头之日；草被埋得再深，也能等来它的春天，我也一样会……当你下定决心后，就会更加小心地应付目前的局面，更注意自己的言行，更懂得容忍，当然，你对出头之日的渴望也会更迫切。

鞭策进步：感谢打压你的人让你不断进取

小草被野火全部烧没了，可来年春天，它们照样长了出来，并且越发茂盛；柳树虽被人压住了顶部，但它们没有被顶端的砖块所压制，最终长成一排茂密的林荫带；蚂蚁们被一块硕大的玻璃门挡住了去路，于是，有的选择寻找新的出路，穿过一个小洞，而有的则通过千百次的掉落后，终于爬上玻璃门的顶端，过到了另一边；一条河挡住了一个人的去路，于是，他折了树枝造了木筏，划到河中间木筏散了，他掉进了河里，更倒霉的是他根本不会游泳，就在快要沉下去时，他看到了一条鳄鱼，于是使劲扑腾，最终竟以惊人的速度游到了河对岸，从鳄口逃生……

人有着无穷无尽的潜能，也有着任何风雨都击不败的毅力。一棵轻轻一碰就能折断的麦芽，缘何能冲破坚硬的土壤，最终展露于阳光之下？就是因为那压制在它身上的黑暗，让它对阳光充满了渴望，并最终以超乎寻常的毅力冲破阻力，获得新生。

那么，面对那些打压我们的人时，我们是不是对成功有了更多的渴望，对超越对方有了更多期许？假如没有对方的压制，你还会因喘不过气来而奋起“反抗”吗？你会为了摆脱对方的压制，不断地修炼自己吗？你会为了“报复”对方，将他的职位取而代之吗？你会为了展现自己的才华，不断地去经营自己的人际关系吗？你还会为了不埋没自己，积极寻找一蹴而就的机会和助你成功的伯乐吗？更关键的是，你会知道自己有比上司更强大的优势吗？也许会，但并不强烈，也许知道，但并不想进一步证明。

百折不挠是一种精神。一个有百折不挠精神的人，无论他遭遇怎样的困境，身

心受到多大的伤害，他最终都能将自己历练成一个刀枪不入的人，并历经千辛万苦达到自己想要达到的目的。

对于一个有百折不挠精神的人来说，没有什么问题是他所解决不了的，没有什么苦头是他不敢吃的，没有什么磨难是他不敢面对的。不过，人的这种精神不是生来就有的，而是在一点一滴经历不幸之事的磨砺下才产生的。就像穿高跟鞋一样，一块皮肉第一次被磨出了血泡，挑破结痂，第二次再破，等到同一块地方破上三四次后，皮肉就会变成死肉，那里已经没有了知觉，再磨也磨不出血来了。每个人的身心一开始都很脆弱，但是经历的磨难多了，受到的压制多了，遭遇的打击多了，慢慢整个身心就会变得坚强无比，并最终被磨砺得刀枪不入。

对于一个人来说，最痛苦的事莫过于能力得不到认可，甚至没有机会展现自己。可是越被人压制，我们越渴望自由，别人越想将我们埋在地底下，我们越想活到阳光里去；别人越不愿意发生的事情，我们就越愿意让它发生。在这种打压与反打压的过程中，我们的毅力得到了锻炼，使得我们不再畏惧任何困难。

但凡你想着难以容忍别人的打压，想着寻找机会摆脱对方的束缚，让自己变得更强大，你就会感谢打压你的人，是他让你百折不挠的精神有了苏醒，使得你不再畏惧任何人、任何事，也使你更加渴望成功。

感恩的心

人的惊人毅力不是随时随地都能出现的，只有当遭遇挫折、遭受打击、面临危险和困境时，才会有超乎寻常的展现。因此，你要感谢那些打压你的人，是他们让你懂得什么是百折不挠，什么是锲而不舍，什么是出人头地。

第二章

感谢嫉妒你的人，增强你自我肯定的信心

你的容貌、身材、地位、财富、能力、智慧、幸福……一切都是如此令人嫉妒。嫉妒是一种力量，可以造就人，也可以毁灭人。感谢嫉妒你的人，让你有足够的信心去实现更大的飞跃，在具有优势的基础上锦上添花。

嫉妒是一种最无能的竞争

嫉妒是一种最无能的竞争，是成功的最危险的杀手。

嫉妒是一种缺乏自信、深感失落的心理感受，它是邪恶的开端，有着丑陋的本性，犹如用冰棱磨制的冷箭，不敢在阳光下发射；又如用阴谋绑成的棍棒，只能打别人的影子。

一位美国作家说过："当朋友取得成功时，我们心中就有一些东西被摧毁了。"你是否也有过这种感觉：当你听到别人成功的消息时，会不会变得很脆弱？当你看到别人春风得意的时候，是不是感觉自己好像失去了什么？当你的快乐和满足被老同学或老朋友们的好消息冲淡时，你是不是觉得自己很失败？

这就是嫉妒。某人有较好的房子，某人有优美的身材，某人有更多的钱，某人有更具魅力的人格。跟你周遭的每一个人比较，很大的嫉妒就会产生，嫉妒就是"比较"这个习惯的副产物。

每一个人都在嫉妒别人，因为嫉妒，我们就创造出了地狱，因为嫉妒，我们就



变得很卑鄙。如果每一个人都在痛苦，你就觉得很好；如果每一个人都失败，你就觉得很好；如果每一个人都很快乐、很成功，那个味道就变得很苦。

嫉妒总包含着一股不平之气。嫉妒越强烈，这股愤愤难平的情绪也就越强烈。毋怪乎总见有嫉妒者拿着“讨公平”的借口来为自己的恶意作辩护。对于嫉妒者自己，“不公平”不是“借口”，而是出乎嫉妒者的真实感受，出自嫉妒的逻辑。很多时候，嫉妒者自己都无法为这种不平感找到一种合理的解释。

嫉妒总是耻于言说。如果要嫉妒者表态，听到的只会是强词夺理。一个突出的特点，就是无视事实的夸大。假如想到嫉妒者总要有意无意地说服别人，也说服自己相信他是一个蒙受不公者，这种现象就不难理解了。他夸大与受妒者的差距，以加强自己不平情绪的正当性。但对命运之不公的夸大，往往不能说服旁观者，却成为嫉妒的显见的标志。嫉妒让人孤立，让人的心灵走向黑暗。

放弃比较，嫉妒就会消失。当你开始培养你内在的财富，你才能够放弃比较，不再嫉妒，除此之外没有其他的方法。

当然，在放弃嫉妒之心的同时，你还要感谢嫉妒，因为是嫉妒让你成长为一个越来越真实的人。不要再盲目地跟别人比较了，学会爱你自己、尊敬你自己，那么成功之门就会立刻为你打开。

感恩的心

因为嫉妒，所以你开始变得很虚假，因为你开始装出你没有的东西，你开始模仿别人，跟别人竞争。如果某人拥有什么东西，而你没有，在自然的情况下，你不可能有，那么唯一的方式就是找一些廉价的代替品。所以说，嫉妒是一种最无能的竞争。

妒火因何生：找寻嫉妒背后的原委

嫉妒作为一种普遍的心理，几乎所有人身上都存在。

恋爱中，男孩与其他异性保持联系，或者关系密切，女孩就会嫉妒，会吃醋，甚至做出一些过激的事情。记得一位朋友说，她跟自己的老公结婚不久，就见老公天天接到一位女生的电话。一日电话又响，老公正在洗澡，于是她接起电话询问对方是谁。当一个嗲嗲的声音传来后，朋友便爆发了，言辞大概是让对方自己检点，不要再勾引有妇之夫，等等，然后气急败坏挂断电话，等老公洗完澡后，她又向老公发了一顿怒火。但最后却是个误会，那女孩是单位新来的，是她老公的徒弟，什

么都不会，打电话来无非是工作这里遇到了问题，那里出现了漏洞，都是因为自己解决不了，才求助师傅的。

但是，女人天生就是敏感动物，尤其在捍卫自己的老公，捍卫自己的绝对权利面前，容不得一丝马虎。只要跟老公、男友保持联系的女人，长得比自己好，比自己年轻，或者家庭条件、工作都比自己强，就会产生一种危机感，甚至不追究两人联系的原因，单看外表或听声音，一旦发现对方有着超过自己的优势，心里就不是滋味，嫉妒油然而生。

当然，不光是女人，男人也会这样，当发现跟自己的女朋友、老婆往来密切的异性比自己多金、比自己职位高、比自己英俊、比自己有能力，抑或比自己年轻，总之不管是一方面还是多方面，只要对方超过了自己，就会产生危机感。相比较一个在单位只是个小职员的男人，那些英俊又多金的男人更容易让他们产生醋意，一种势力上的悬殊使得自己对对方更嫉妒，对女朋友、老婆看得更严，甚至产生压抑、痛苦、不安的情绪，久而久之演变成仇恨。

恋爱中如此，工作中更是如此。明明见自己跟对方一样努力，但得到的报酬却远远不及对方；自己工作努力，与同事间关系处得也很好，也从未得罪过老板，但升职加薪的事却偏偏轮不到自己；自己花费了四五年才坐上一个主管的位置，但有些人刚进公司就是部门主任，这样一来，自己这主管的位置，迟早有一天被对方取而代之；自己一直对同事很好，可大家偏偏喜欢长得比自己漂亮、身材又好的同事，自己的努力还不及对方的一个笑容有价值；自己喝凉水都长肉，而别人天天大鱼大肉，却还能保持好身材；同样的工作，别人能半个月就完成，自己怎么就不行；既然他能赚那么多，我也一定要赚那么多，甚至更多……要嫉妒有太多的理由。

嫉妒是仇视的前提，是一个人对另一个人产生憎恨的渐进演变。因为嫉妒就内心感受来讲前期表现为由攀比到失望的压力感；中期表现为由羞愧到屈辱的心理挫折感；后期则表现为由不服不满到怨恨憎恨的发泄行为。也就是说，如果任由自己的嫉妒心理一直发展下去，最后可能出现两败俱伤的结果。

有这样一个故事：

一个人很虔诚，于是有机会见到了上帝。上帝对他说："见你如此虔诚，我可以满足你一个愿望，这个愿望无论多难我都会帮你实现。不过，有一个前提，那就是如果你得到了一份好处，你的邻居就会得到双倍的好处。"这个人一听很高兴，不过仔细一想，如果自己得到了一箱金子，对方就会得到两箱；如果自己说要一座城堡，那对方就会得到两座；如果自己说要得到一个貌美如花的少女，对方就会得到两个……无论自己说出怎样的愿望，对方得到的都比自己多。于是，这个人一下陷入了苦恼当中，他心想上帝也太偏心了吧，为什么他不出现在邻居家里，让对方这样选择呢？现在抛给我这么个难题，万一愿望实现了，邻居在我面前炫耀，岂不

是让我大受屈辱？他原本是个打光棍打定了的家伙，凭什么让他遇上这样的好事？最后，这个人一咬牙一狠心说道：“那你挖我一只眼吧！”

这就是人性真实的写照，有时为了让对方得到的不及自己，为了让对方损失更大，不惜以自己身上的某些宝贵东西为代价。也许很多人面对这样的选择时，不会像这个人般愚蠢，但嫉妒对方为什么比自己得到的多，以致痛苦难受是不言自明的事情。

说来说去，对方到底嫉妒你什么？那就是为什么你得到的要比他多，或者你即将得到的为什么要比他多。

感恩的心

对于有嫉妒心理的人来说，不管你是因为运气好得到了诸多好处，还是通过自身的智慧、努力得到了好处，抑或是在诸多人力资源的帮助下得到了好处，反正不管是哪种原因，只要你得到了好处，就是你的不对，他就要嫉妒你、眼红你，甚至仇视你。

作祟的攀比心：嫉妒让人心理不平衡

生活有许多不如意，大多缘自于比较。一味地、盲目地和别人比，造成了心理不平衡，而不平衡的心理使人处于一种极度不安的焦躁、矛盾、激愤之中，使人牢骚满腹、思想压抑，甚至不思进取。表现在工作上就是得过且过，更有甚者会铤而走险，玩火烧身。

某机关有一位小公务员，过着安分守己的平静生活。有一天，他接到一位高中同学的聚会电话。十多年未见，小公务员带着重逢的喜悦前往赴会。昔日的老同学经商有道，住着豪宅，开着名车，一副成功者的派头。这位公务员重返机关上班，好像变了一个人，整天唉声叹气，逢人便诉说心中的烦恼。

“这小子，考试老不及格，凭什么有那么多钱？”他说。

“我们的薪水虽然无法和富豪相比，但不也够花了吗？”他的同事安慰说。

“够花？我的薪水攒一辈子也买不起一辆奔驰车。”公务员郁闷地说。

“我们是坐办公室的，有钱我也犯不着买车。”他的同事看得很开。但这位小公务员却终日郁郁寡欢，后来得了重病，卧床不起。

攀比是人的一种天性。一个人有思维，必定有思想。看到人家好，人家强，凡夫俗子，哪个不心动？

这世间，有的人家财万贯、锦衣玉食；有的人仓无余粮、柜无盈币；有的人权倾一时，呼风唤雨；有的人抬轿推车、谨言慎行……一样的生命不一样的生活，常让我们心中生出许多感慨。

看看别人，比比自己，生活往往就在这比来比去中，比出了怨恨，比出了愁闷，比掉了自己本应有的一份好心情。

生活的差别无处不在，而攀比之心又是难以克服，这往往给人生的快乐打了不少折扣。但是，我们能换一种思维模式，别专拣自己的弱项、劣势去比人家的强项、优势，比得自己一无是处，那样多累。要把眼光放低一点，学会俯视，多往下比一比，生活想必会多一份快乐，多一份满足。正如一首诗中所写："他人骑大马，我独跨驴子，回顾担柴汉，心头轻些儿。"再说骑大马的感觉也并不一定就是你想象的那么好，也许跨着驴子，悠哉游哉，尚能领略一路风光，更感悠闲、自在。

攀比是一把刺向自己心灵深处的利箭，对人对己毫无益处，伤害的只是自己的快乐和幸福。因此，我们必须保持心理平衡。以下几点建议，或许对你有些帮助。

1. 学会比较

心理失衡，多是因为选择了错误的比较对象，比如总与比自己强的人比，总拿自己的弱点与别人的优点比。如果能够我行我素，不去比较，实在要比的话，就把和自己处于同一起跑线上的人当做比较对象，那生活中可能会少一些烦恼，多一片笑声。

2. 寻找自信

自信是心理平衡的基础。假如感到某方面不如别人，应相信自己是有才的，只不过是低估了自己的长处而已。当然，自信的前提是自己确有发光点。所以，平时应当练好基本功。

3. 自我发泄

你有权发火，怒而不宣可摧毁肌体的正常机能，导致体内毒素滋生，使人变得抑郁、消沉。适当的发泄可以排除内心怒气，重新鼓起生活的勇气。发泄的方法很多，可以向朋友、家人倾诉，也可以是独处时的怒吼，也可以对着某物打上几下，出出怒气。比如，某人在自己办公室里放上一盆沙子，愤怒时便用力去搓沙子，这样既不害人也不伤己，不失为发泄的一个好方式。

4. 寻找港湾

生活中需要一个能让自己"充电"、休养的港湾。无聊时去"充电"，烦恼时去放松，就像一只远航归来的帆船一样，在这宁静的港口及时得到休整。这个港湾可以是一间充满花香的"闺房"，可以是一个能够深造或提高的培训班，也可以是一次单独旅行。

5. 心底无私

命运的主宰是自己，树立自己的世界观、人生观，经常思考、检查自己的所作所为，自重、自省、自警、自励。心底无私天地宽，只要做好自己就是最大的胜利，就能获得最大的安慰。

6. 享受生活

生活是美好的，虽然有时候会和你开个玩笑，让你跌上一跤，但说不定让你跌倒的时候，会放一个金元宝在地上等着你去捡。学会体会生活的美丽，学会享受自然的恩赐，学会欣赏别人，也学会自我欣赏。

7. 献出爱心

拾到一个钱包，与其整天提心吊胆，心神不宁，不如做件好事，奉献一片爱心，把钱包还给失主或是上交。为别人献出一点爱，心中会有更多的爱。

感恩的心

站在城里，向往城外，而一旦走出围城，就会发现生活其实都是一样的。有许多我们一直很在意的东西，较之别人，根本就没有什么可比性。如果真要比较，那就与自己比，与他人比是懦夫，与自己比是英雄。

对嫉妒者宽容：不跟吃不到葡萄说葡萄酸的人较劲

一只狐狸站在葡萄树下，仰头看着葡萄架上鲜红欲滴的大颗葡萄，口水直流。但它发觉自己太小了，根本够不着，于是，它变得非常气恼，心烦意乱地在葡萄架下走来走去，自卑感水涨船高。不过，它突然想起来，既然自己吃不到葡萄，其他狐狸也一定吃不到。即便吃到了，这葡萄也一定是酸的。这样想以后，它似乎宽慰了很多，然后回去了。但是，另一只偷葡萄的狐狸回来后告诉它，自己吃到了葡萄，而且葡萄非常香甜，还美滋滋地在它面前砸吧着嘴。第一只狐狸简直气坏了，心想我没吃到，对方怎么就吃到了呢？于是，它说道：

“葡萄架那么高，我才不相信你吃到了呢，除非你也带我去吃！”

“这有什么难的，去就去！”第二只狐狸说道。

通过放在一旁的梯子，两只狐狸顺利爬上了葡萄架。第一只狐狸想，真是气死我了，我怎么就没有想到从梯子爬上去呢？它已经吃了两次葡萄了，而我是第一

次，所以，我一定要多吃，把上一次没吃到的全都补回来。于是，第一只狐狸吃啊吃啊，圆鼓鼓的肚子最终压断了葡萄架，响声惊动了农夫。第二只狐狸听到农夫屋里的响动，它三步并作两步快速跑走了。而第一只狐狸吃得太多了，以致这会儿根本动弹不得。于是，赶来的农夫一棒子就将它打死了。

与其说是狐狸的贪婪让其送了命，还不如说是嫉妒心理害死了它。

“红眼病”“吃醋”“吃不到葡萄说葡萄酸”等就是嫉妒。它是指为竞争一定的权益，对相应的幸运者或潜在的幸运者怀有的一种冷漠、贬低、排斥甚至是敌视的心理状态。吃不到葡萄的狐狸，因为自己吃不到，所以它认为葡萄是酸的。而当它知道另一只狐狸吃到葡萄后就眼红心跳，并以激将法让第二只狐狸带它去吃。当它爬上葡萄架后，它又嫉妒对方比自己聪明，能想到爬梯子这一妙招。然后又眼红对方吃了两次，为了吃得比对方多，于是不顾死活拼命吃，最终送了性命。

这种狐狸式的人物在我们的生活、工作中也常常存在，尤其同事间的“红眼病”最严重。你拿了比对方高的工资，对方就会眼红为什么你比他高；你被老板安排做一项重要的工作，他又气愤为什么这项工作不是由他来做；当其他同事为你庆祝生日会，而忘记了他，他又恼火凭什么你那么风光得意，他却被这般冷落；当你通过努力，签下一笔大订单后，他心里又产生不服气的感觉，并对你充满憎恨……很多时候，你都不明白对方跟你说话为什么阴阳怪气的，大家都在向你祝贺时，他却在一旁说风凉话。想来你到底哪里得罪了他？事实上，都是他的“红眼病”在作祟，他嫉妒眼红你比他得到了更多好处而已。

而自己根本无法比拟的人就不会成为自己嫉妒的对象。一个人并不会去嫉妒他的老板，也不会嫉妒一家公司的董事，更不会嫉妒国家的元首，因为这些人远远强于自己。只有那些跟自己能力相当，同处一个集体，同在一个起跑线上的人，一旦超过自己，或得到比自己多的好处，心里才会表现出不舒服、不快活，情绪就会失衡，以致醋意大发。

面对这样的人我们该怎么办？责备对方为什么非得跟自己较劲，故意在对方面前趾高气扬、得意不已，还是跟对方较劲，他一句风凉话，你一句风凉话，最后闹僵关系？抑或是妥善处理，帮对方化嫉妒为动力，而自己也在竞争对手的压力下变得更强？最理智的方式是最后一种。就像纪伯伦所说的：“嫉妒我的人在不知不觉中颂扬了我。”

你得到了什么好处，他只是一时眼红，感觉心里不舒服。处在自己的角度上想想，如果得到好处的是他，而你什么也没得到，你会不会也会“吃醋”、“眼红心跳”？也许你会说会，但不会这么赤裸。想想看，如果是通过自己的努力获得的成绩得到对方的嫉妒，这可是对你付出的一种认可，也更加说明你获得的成绩非同一般；如果你被老板安排去做一件重要的事情，对方嫉妒你，说明这件事很重要，有

很多人都想做，而老板之所以交给你做，是对你的器重，所以，你更应该看重这件事情，并以做成功为最终目的。一旦你失败，嫉妒你的人就要看你的笑话；如果是因为你跟异性的来往，引起了对方另一半的嫉妒，说明你比对方漂亮、年轻或者有某些方面的优势，以致让对方有种危机感，此时，最好向嫉妒者解释一番，并向对方言明，你也讨厌他人的背叛，更不喜欢那些背着自己的另一半与别的异性偷偷来往的人，你之所以跟他的另一半有来往，完全是出于工作或者业务原因，从而彻底打消对方吃醋的念头。

都说树大招风，正是因为“大”这个优势，树才招引了风的攻击。没有人会去砍一棵不结果实的树，更不会随意砍掉一棵挡不了自己路的小树苗。当你生命的枝头结满了奋斗的果实时，你得到的可能有赞美的春风，自然也会招致嫉妒的寒流。耐过寒流、耐过岁月的树才会更加结实，人在经过磨炼之后，才会成才。也许很多时候，嫉妒者就像横亘在我们面前的大山，需要我们攀登、爬越，这让我们心烦不已。但是，能遭天磨是硬汉，不为人嫉是庸才。用智慧的手段战胜了嫉妒你的人，你的优越和光辉便可大放异彩。

感恩的心

与嫉妒你的人较劲是最愚蠢的举动，甚至是拿自己的优势不当回事儿。也许你的爆发正是嫉妒者所期望的，你因为他嫉妒你的优势，跟他争吵、发火甚至大打出手，最终的结果是你正中圈套。因此，你大可不必跟嫉妒你的人较劲，对方嫉妒你，说明你比他强。

主动付出是医治“红眼”病的良药

嫉妒是一种让人又爱又恨的感受，爱它是因为能带给你优越感，恨它是因为自己的存在对别人造成了危机感、不安和痛苦，这也让你很痛苦，而且弄不好它会形成你前进道路上的阻力，成为你人际关系中的定时炸弹。于是，聪明的人便以主动付出、宽厚待人、低调处理的方式将它化整为零。

1. 自我修炼，不树敌

在一个集体里，如果有三个以上的人喜欢你，像是得到了证明一样，其他人也会喜欢你。这种喜欢是建立在有人喜欢你的基础上。对于一个人来说，如果很多人喜欢他，他的自信心就会增长，会更加努力地去修炼自己变成榜样式的人物。融洽的人际关系，是培养良好情绪的关键，好情绪出好工作，工作做得好自然会得到更

多人的赏识，以使自己被定义在有能力的人员范畴。他人越拔高自己，自己压力越大，为了不负众望，也为了让他人的认可一直持续下去，就会更加努力完善自己，久而久之，你便列入了成功者的行列。

所以，千万不要去奉行“人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人”这样的话语。但凡你想在一个集体里混得舒心、温馨，让“人和”推助你的成功，你就必须学会“人若犯我，礼让三分”，甚至主动化干戈为玉帛的处世方式。

当然，人心隔肚皮，很多时候，你根本无心得罪对方，可莫名其妙对方就生你的气，讨厌你，不愿跟你说话。也许对方小心眼，爱吃醋，但你也得检讨自己。

2. 遇好事要低调

当你遇到好事时，很快乐、很开心，你恨不得将这种快乐跟全天下人分享。可是听着，不是所有人都愿意跟你分享你的快乐，也不是所有人都会给你的幸福真挚的祝福，相反，很多时候，你正大谈特谈自己的开心时，别人正遭遇着痛苦。对比着你的幸福，想想自己的不幸，一种不平衡感油然而生，心情不好，看什么都不顺眼，听什么都不顺心，尤其对正享受快乐的你嫉妒得要命。如此你的快乐就成了一种错误，很多阴阳怪气的声音便随之出现。

所以，你一定要低调，尤其在一个集体里时，无论你遇到的事情有多令人兴奋，多么值得与人分享，你也不能太得意忘形，保持平常心，不炫耀才是明智的做法。虽然你想着让同事们帮你分享快乐，但对有些人来说，快乐只是你自己的，他们得到的只是失落和不公平。一位女同事情人节收到了自己老公送来的一大束玫瑰，于是特别兴奋，大谈特谈他老公的浪漫与细心，而公司有其他几位女士都已结婚，老公却没有这么细心周到，于是心理很不平衡，回家跟自己的老公抱怨，其中两位语气说得重，与自己的老公吵了起来，几乎大打出手，最后闹到离婚的地步。这一切似乎都是因那个收到玫瑰花的人所起，所以几位已婚女士都开始排斥她，讨厌她，到最后收花者只能离职。

3. 注意自己说话的语气和分寸

没有人会用你那样的心态去分享你的快乐。无论你遇到的好事多让你兴奋、开心，还是留给自己低调品位吧，实在想找人分享，就找自己最好的朋友或者亲人。即便分享也要注意语气和说话的分寸。这件事让你开心，就仅谈这件事情，不要再引申出你其他的幸福，以致眉飞色舞，忘乎所以。关照别人，让别人也谈谈自己开心的事那才是关键。

4. 痛苦会让人同情，开心会让人嫉妒

都说一个有缺点的人更容易招致别人的喜爱，偶然讲讲自己的不幸或者痛苦，反而让对方有种“得到信任”的感觉，对你心生怜悯的同时，也会更喜欢你。所以，不要以为对方会看你的笑话就总是把痛苦压在心里，为了证明自己幸福就总是

拿自己的小幸福说事。这样的性格只会为你招来更多嫉妒和讨厌的眼神。没有人总是很幸福，也不会总是很失意。有失意有快乐那才是人生常态。那么，将你的痛苦与人分享，你就拥有了半个痛苦，把你的开心收归在自己囊中，你便会少树仇敌。

5. 要豁达大度

胸襟宽，气量大，自然不会去计较别人的一言一语，依旧能做到坦诚对人，因为足够自信，因为身正不怕影子斜，于是吃睡不愁，嫉妒者见你一天开开心心，深觉自己的伤害对你起不到作用，觉得没意思，也就放弃了继续跟你斗。武装解除，闲言碎语自然就没了市场。另外，你应该懂得自己所取得的成绩与别人的帮助是分不开的。在取得成功和荣誉时，不要冷落了大家，更不要居功自傲，因为这样很容易招来他人的嫉妒。相反，真诚地感激大家，给予他们物质上的感谢，虚怀若谷，就会得到众人的拥护、支持，不致招来嫉妒。

6. 开阔胸襟，主动化干戈为玉帛

俗话说：“恨是离心药，爱是胶合剂。”无论对方出于什么原因嫉妒你，主动找对方谈谈心，让对方发泄一番是解决矛盾的根本。既然是对方因为你得到了某个好处，或者你身上有他无法比拟的优势，所以嫉妒你，那么你主动找对方，让其发泄一下又何妨？而且对方的发泄恰恰再一次证明了你的优势，如果你能用宽容之心包容他，给他鼓励，甚至给他机会让他跟你公平竞争，最终你赢了，对方心服口服，自然无话可说；如果你失败了，就让对方高兴一下，而你也可以寻找自己的不足，力求完善。

7. 适当地示弱

也许你在某些方面超越了对方，但在另一方面可能就不如对方。不过对方所看到的只是你比他强，并未意识到自己的优势。这个时候不妨给对方提示，告诉对方他身上的优点。如果可以，你也可以在适当的场合、适当的人面前显示一下自己的弱势。同时，你也可以找对方帮忙，告诉他这件事情除了他没有人能解决。当他发觉比自己强的人也要求助于自己时，就会产生一种优越感，想着对方也不过如此，心理达到平衡自然不会再对你的优势耿耿于怀。

人都是很奇怪的动物，无论他对一个人多讨厌，但对方拿出谦虚的态度，请求他给予帮助时，他们内心的讨厌情绪就会慢慢消解，并随着你对他能力的肯定得到化解。

示弱是以退为进消除身边嫉妒的良好方法。你适当地夸夸别人的优势，也昭显着你的胸怀和气度。人最可怕的地方就是总是拿自己的优势说事，却从不愿让自己的缺点暴露于光天化日之下。事实上，当你意识到自己的缺点不足，同时又能看见对方的优点和长处时，那就意味着你可以吸取别人的长处，补足自己的不足。就像一个带面纱的人更容易引起我们的好奇一样，遮遮掩掩只会将你的缺陷昭告天下。

8. 给对方一个理由

当对方告诉你，自己也很努力，也很有能力，但是升职、高薪、执行好项目的事情就是落不到自己身上时，不妨给对方一个这等好事落到你身上的正当理由。比如你付出的努力、辛苦、汗水，以及你做事前所做的各种规划，等等，让对方心服口服，觉得他所有的努力跟你的比，简直是小巫见大巫，从而让他产生思索。另外，化解嫉妒的最佳方式就是将你经手的每一件事情做得漂漂亮亮，你的实力是给对方最好的解释。如果可以，你们也可以共同从事一件事情，在做这件事情的过程中，让对方看到你处理事情的方式，以及解决问题的能力，让对方对你刮目相看。当他发觉你真的很厉害后，这种嫉妒往往会化成羡慕和尊重。

9. 给予关注和帮助

如果对方因为嫉妒你跟你保持距离，而你也以冷漠相对，这样只会导致两个帮派的产生。他跟几个同事一伙，你跟另一拨人一伙，这对你的发展没有任何好处。办公室帮派的存在，只会让工作场合变成战场，这样的集体对你的事业发展毫无益处，甚至有可能让你断送前程。因为对方脸色不好，或者喜欢跟你较劲，你也拼命如此，那还有什么心情工作？所以，当对方嫉妒你时，不妨主动找对方说话，并给予帮助和关照。

某公司来了一位新员工，年龄比较小，可一进来就是公司的副总，这让在公司待了好几年的甲非常不舒服，自己目前仅仅是个部门主任，凭自己的能力和资历，完全可以当副总，可这等好事偏偏落在了一个新进员工身上，加上其他同事的煽风点火，甲就更加郁闷，对对方不服气，还常常说一些阳奉阴违的话。但是对方似乎并不在乎甲的态度，而总是主动找甲说话，听闻甲感冒了，还从家里煲汤带到公司给甲喝。经不起对方的糖衣炮弹攻击，甲对其态度慢慢软化了很多。时间久了，他发现这个新进员工不但会跟人打交道，处理事情的能力也是一流，慢慢地甲由嫉妒转变成羡慕，不断向对方学习，时间久了，两人便成了朋友。

可以说，嫉妒的人是可恨的，他们不能容忍别人的快乐与优秀，会用各种手段去破坏别人的幸福，有的挖空心思采用流言飞语进行中伤，有的采取卑劣手段以毁掉别人的幸福为目的；嫉妒的人又是可怜的，他们自卑、阴暗，享受不到真正的幸福，体会不了人生的乐趣，总是生活在恨和不快的黑暗面；嫉妒的人又是可悲的，心情长久处于阴暗，七病八疾不请自到，它是摧毁人性和健康的毒药。《三国演义》中的周瑜，才貌出众，但与诸葛亮交战却一筹莫展，在“既生瑜，何生亮”的嫉妒心理影响下生生被气死。所以，给嫉妒者关爱，对你来说，其实是在行善积德。

感恩的心

嫉妒是一种非常强大的力量，如果嫉妒者不控制，那就是针对被嫉妒者的毁灭性力量。所以，从发现有人嫉妒自己开始，就要采取积极解决的态度，不让问题恶化下去。

利用嫉妒：激起你的争强好胜心

嫉妒是一股强大的力量，它可以毁灭人，也可能造就人。

莎士比亚说："您要留心嫉妒啊，那是一个绿眼的妖魔！"妖魔有着它无人能敌的魔力，而嫉妒也有着无人能敌的力量。这种力量有正有邪。就邪来说，如果一个人嫉妒别人取得的成绩，嫉妒对方比自己人缘好，嫉妒对方受到上司的垂青，嫉妒对方总是好事不断，以致整天想着如何让对方栽跟头，以泄心头之恨。于是，他就会不断地给对方设障，让对方不好过，甚至散布谣言中伤对方。

如果被嫉妒者沉不住气，与其大吵大闹一番，或者与对方变成敌对和陌路，那么嫉妒者的嫉妒就会转变成仇恨，心里时时滋生搞垮对方、让对方名誉扫地或者走下坡路的念头，以致不由自主地会玩各种明的、暗的手段与对方较量。就像一匹马越反抗，越容易让骑马者产生征服欲一样，被嫉妒者越想接招，嫉妒者就更愿意出招，而且招数越出越狠。对于嫉妒心理极重的人来说，失衡心理常常会让他们失去理智，做出可怕的事情，甚至不惧怕玉石俱焚。

与其让嫉妒搞得两败俱伤，不如将嫉妒转化为进取的动力。如果一个人嫉妒别人，总想着如何破坏对方的幸福和快乐，还哪有时间和心思去提高自己、超越他人？但是，如果嫉妒者能化嫉妒为动力，看着对方的幸福，想着自己一定要比对方更幸福；看着别人赚取的财富，心想着自己一定要赚得比别人更多；看着别人事业蒸蒸日上，心想一定要赶超别人；看着别人人缘好，想着赶紧改善自己的交际能力……无论看到别人事业顺利、工作顺心、财源广进、爱情甜蜜、婚姻幸福，还是享受其他好事，心里总产生不痛快，并告诫自己一定也要得到这些东西，那么，嫉妒就能成为推动自己奋斗的动力。当一个人以另一个人为参照，时刻想着要比对方过得更好时，他就会付出更多的努力，并以最终过得比别人好、比下对方为目的。

尽管怀着嫉妒之心去奋斗，获得的成功总包含着一些阴暗和消极的成分，但是，如果身边没有一个让人嫉妒的人，没有他人的幸福带给自己刺激，人就容易满

足，产生懒惰情绪。而身边有一个比自己强的人就不一样了，他人的成功会激发自己成功的欲望，他人的奋斗目标会指引自己的奋斗目标，他人的做事方式会影响自己的做事方式。

鲁迅说，地上本没有路，走的人多了，也便成了路。但是，不管是怎样的一条路，都是有第一个人走，才会有更多的人跟过去。与开路一样，很多时候，人对于自己的人生目标很模糊，不知道自己该做什么，选择什么，甚至有一种做一天和尚撞一天钟的想法，脑海里根本不会出现其他更有价值的追求。这个时候，如果身边跟自己不相上下的人突然超越自己，或者获得了事业上的成功，赚取了更多财富，得到了更多幸福，那么，自己得过且过的人生，就像被人丢进了一把火，突然让你紧张起来，你会觉得自己并不比别人差，觉得对方获得的这些好处属于自己才对……于是你整个人焦躁不安起来，不再安于现状，身体内的所有要强细胞都活跃起来，你模糊的人生目标也变得清晰明朗起来，超越对方是你目前迫切要做的，一旦行动起来，自己就不再容易停下来，一次的成功会让你想着获得第二次、第三次甚至更多次的成功。以致最后，你已经不再单单为了超越对方而奋斗，而是随着成功，你心中会形成一张宏伟的人生蓝图，以及你在为如何继续驰骋这块蓝图而行动。

所以，无论你是嫉妒者，还是被嫉妒者，都应将“嫉妒”看成是命运的恩赐，克服其阴暗的一面，化消极为动力，助成自己的成功。

感恩的心

人都有争强好胜之心，对于被嫉妒者来说，如果身边多一个竞争对手，自己就会多一份危机感，为了继续保持自己的优势，为了不让对方超越自己，就会花费更多时间去完善自己。工作上可能更努力，做事情会更认真，为了不让竞争对手看自己的笑话，处理任何问题都会更加细致谨慎，并以做好一件事、做成功一件事为最终目标。相互的竞争，会带给自己更多动力，以前仅仅量力而行的事情可能会竭尽全力地去做。如此，最终的结果自然是双赢。

用别人的嫉妒增强自己的信心

知道别人为什么嫉妒你吗？因为你很幸福、快乐；你在工作上得到了晋升；你获得了一笔不小的收益；你的身材、容貌、智慧、财富、能力很出众；你正当美好年华、意气风发，身上有着无可估量的潜力。无论是与生俱来的优势，还是通过努

力争取的快乐，抑或你的幸运，这些都是你足够自信的资本，那么你何必还愁眉不展，为了一个嫉妒你的人长吁短叹，甚至爆发，最终选择离职呢?

事实上，你应该面带微笑，友好地向对方说声“谢谢”，因为正是他的嫉妒明确了你目前享有的快乐和幸福，也使得你更加肯定自己的优势在哪里!

自信是自己相信自己，是成功的源泉。一个没有自信的人，不管能力多强，才华多出众，遇到多大的好事，他都不能给予自己肯定，甚至以消极、悲观的心态对待自己面临的好事。正是不自信让其无法正确看待他人的嫉妒，他并不认为招致嫉妒是自己有某方面的优势，而是觉得对方在找自己的茬儿，可能看不惯自己，以致怀疑自己有诸多缺点，从而更加自卑。自卑感很容易让人失去正确的判断力，做出不理智的选择，并导致恶劣的后果。

黄小茂和马荣是同事，黄小茂工作能力强，但心直口快，得罪过不少同事，也得罪过老板。马荣虽工作能力一般，但很会处理上下级及同事的关系，所以同事和老板都喜欢他。不过，能者多劳，多劳多得。黄小茂虽然在办公室不受欢迎，但因为工作能力突出，每次拿到的薪酬比包括马荣在内的其他任何同事都高，这让马荣很嫉妒，并跟其他同事联合孤立黄小茂。黄小茂原本已经有两个处得很差劲的同事，现在看见自己被更多人孤立，心想自己处理人际关系的能力也太差劲了，于是心里很自卑，可又想自己天生就是这样的人，直来直去，改变自己是不可能的。于是，也不主动跟其他人搞好关系，久而久之，自己就成了光杆司令一个，没人愿意答理了。黄小茂瞧着形单影只的自己，在巨大的心理压力下，最终只能选择离职。但是，就像为了发泄这一段时间以来受到的冷落一般，打定主意离开时，黄小茂找了个茬儿，与马荣大吵了一架，没想到所有人都站到马荣一边，大家怒目圆睁，摩拳擦掌，恨不得将黄小茂撕碎。最后，黄小茂带着众人的羞辱，以及个人糟透的心情离开了公司。整整半年时间，他都无法从这次离职的阴影中摆脱出来。

改变自己，并不是给谁看，只是为了让自己生活得更好。如果黄小茂能稍稍改变一下自己的脾气，主动做出让步，改善同事间的关系，加上自己的能力优势，一定能大有作为。但是，对自身优势的忽视，以及对自身缺点的自卑，最终导致的结果是丢了工作不说，还被千夫所指，此后自己就成了别人茶余饭后的反面教材，真是得不偿失啊!

由此看来，对于自卑者，自己的优势反而成了个人发展的路障。恰恰相反，对于自信者，个人的缺点和瑕疵却能成为进取的起点、超越别人的理由。

德国著名音乐家门德尔松被称为“交响曲之父”，虽然他创作了很多经典曲目，但他的长相却让人大失所望：矮个，而且还驼着背。

身体的缺陷影响了他的婚姻，以至于天才的音乐家很长时间都是孤身一人。后来，他去一个朋友家小住，朋友的女儿弗美姬貌美如花，如天使般纯洁。门德尔松

对其一见倾心，即便他自惭形秽，但最终还是鼓起十二倍的勇气向女孩表白，但女孩还未等他说完就羞答答跑走了。

门德尔松知道女孩逃避的原因，可是他并不想就这么放弃，于是再一次鼓起勇气敲开了弗美姬的房门："你一定相信婚姻是天注定的吧！"当得到女孩的肯定答复后，门德尔松继续说道："每个男孩子出生时，上帝都告诉他，哪个女孩子将来会同他结婚。我出生时，上帝为我指出了那个女孩子，并说你的妻子将是个驼背。我大声喊道：'上帝，一个女孩子驼背对她太残酷了，让我来替她做驼背，让她变成美丽的姑娘吧！'"

弗美姬最终被门德尔松的智慧所打动，嫁给了他，并辅佐其成就了一番辉煌的事业。很多人都嫉妒门德尔松如此容貌却还能娶到这么漂亮的妻子，门德尔松并未对别人的嫉妒心生痛恨，相反他却因别人对自己妻子容貌的认可开心不已。在他看来，别人嫉妒自己娶了这么漂亮的妻子，是在变相地夸赞自己魅力不凡，如果自己身上没有足够的优点和魅力，这么漂亮的女人怎么会嫁给自己？

所以，从今天开始，面对嫉妒我们的人，真诚地说声"谢谢"，然后保持自信的笑容经营自己所拥有的幸福！

感恩的心

无论是你的缺点还是优点，都是你独特的标志。所以，你要有足够的理由去自信，尤其当别人嫉妒你时，更有理由去自信。要不是你有点本事，谁会有闲心跟你较劲？

感谢嫉妒你的人将你推向王者巅峰

培根说："嫉妒能使人得到短暂的快感，也能使不幸更辛酸。"嫉妒是一种复杂的情绪，它认为别人往前走就是自身的后退，于是敬畏、屈辱、自卑、恼怒之情便纷至沓来，撕咬着人的心。

不同的嫉妒心理有不同的嫉妒内容，但主要是在四个方面表现得尤为突出，这就是名誉、地位、钱财、爱情。有的还表现为一种综合性的笼统内容，即只要是别人所有的，都在其嫉妒之内。

嫉妒心理总是与不满、怨恨、烦恼、恐惧等消极情绪联系在一起，构成嫉妒心理的独特情绪。

1. 明显的对抗性

嫉妒心理的对抗特征具有明显的攻击性，其攻击目的在于颠倒被攻击者的形象。甚至本来关系密切，由于嫉妒使道德天平倾斜，往往不看别人的优点、长处，而总是挑剔别人的毛病，甚至不惜颠倒黑白，弄虚作假。

2. 明确的指向性

嫉妒心理的指向性往往产生于同一时代、同一部门的同一水平的人中间，主要是因为嫉妒心理是一种以极端自私为核心的绝对平均主义者。因为曾经“平起平坐”过，或是曾经“不如自己”过，如今成了“能干”者，使嫉妒者产生抵触和对抗。

3. 不断发展的发泄性

一般说来，除了轻微的嫉妒仅表现为内心的怨恨而不付诸行为外，绝大多数的嫉妒心理都伴随着发泄性行为。比如，言语上的冷嘲热讽，行为上的冷淡、疏远被嫉妒者或攻击。

4. 不易察觉的伪装性

由于社会道德的威力，嫉妒心理被大多数人所不齿，使嫉妒心理一般都不愿直接地表露出来，而是千方百计地伪装，企图使人不易察觉。比如，本来是嫉妒某人的某一方面，却不敢直言，故意拐弯抹角地从另一方面进行指责或攻击。

有嫉妒心的人，自己不能成就伟大事业，便尽量低估他人的伟大，使之与他本人相齐，或者用怀疑别人动机、诬蔑别人伪善的办法，来剥夺别人可敬佩的成就。于是，因嫉妒而产生的种种心态便表现出来：或消极沉沦，委靡不振；或咬牙切齿，恼羞成怒；或铤而走险，害人毁己。

巴鲁克说：“不要嫉妒。最好的办法是假定别人能做的事情，自己也能做，甚至做得更好。”波普曾经说过：“对心胸卑鄙的人来说，他是嫉妒的奴隶；对有学问、有气质的人来说，嫉妒却化为竞争心。”

伯特兰·罗素是20世纪声誉卓著、影响深远的思想家之一，1950年诺贝尔文学奖获得者。他在其《快乐哲学》一书中谈到嫉妒时说：“嫉妒尽管是一种罪恶，它的作用尽管可怕，但并非完全是一个恶魔。它的一部分是一种英雄式的痛苦的表现；人们在黑夜里盲目地摸索，也许走向一个更好的归宿，也许只是走向死亡与毁灭。要摆脱这种绝望，寻找康庄大道，文明人必须像他已经扩展了他的大脑一样，扩展他的心胸。他必须学会超越自我，在超越自我的过程中，学得像宇宙万物那样逍遥自在。”

感恩的心

一旦你有了嫉妒心，就是承认自己不如别人。你要超越别人，先得超越自身。坚信别人的优秀并不妨碍自己的前进，并且给自己提供了一个竞争对手，一个榜样，给你前所未有的动力。事实上，每一个真正埋头沉入自己事业的人，是没有工夫去嫉妒别人的。

第三章

感谢嘲讽你的人，树立你不容屈辱的尊严

嘲笑和讥讽是道德缺失、仗势欺人的产物。很多人以为自己有某方面的优势，就自鸣得意，并经常拿自己的优势当做武器去攻击和诋毁别人。但这种攻击并未打倒和损伤被嘲讽者，正是这种刺激唤醒了被嘲讽者的尊严，激发了被嘲讽者的斗志。感谢嘲讽你的人，让你摆脱了小人物的地位，跻身于大人物之列。

屈辱是一种力量

有一天，一名男子站在纽约街头，拿出一个约有两块砖头大小的无线电话拨出了他的第一个电话："是乔治先生吗？我现在正用一部便携式无线电话跟您通话……"这个人就是手机的发明者马丁·库帕。当时，他是美国摩托罗拉公司的工程技术人员，接听电话的是曾经拒绝给他机会并羞辱过他的人。

这到底是怎么回事呢？原来，很多年前，美国的就业形势就非常严峻，毕业生找不到工作是司空见惯的事情。库帕作为就业大军中的一员，当他寻觅很久依旧未能找到一份合适的工作后，他决定去一家专门研究无线电的公司碰碰运气。

该公司的老板叫乔治，在无线电研究领域颇有建树。库帕也是一位无线电爱好者，从小就崇拜他，并希望有朝一日能像乔治一样，在无线电领域取得巨大的成就。于是，他来到乔治的公司，一方面希望能得到一份工作，另一方面希望跟乔治学到一些东西。

然而，当他敲开对方的办公室门后，正在忙着研究无线电话的乔治未等库帕自我介绍完就粗暴地打断了他，用不屑的眼神打量了库帕一番，问道："你是哪一年毕业的？干无线电多久了？"听闻库帕只是个刚毕业的大学生，仅仅对无线电感兴趣，没有任何工作经验后，他觉得面前这个不知天高地厚的年轻人简直幼稚极了，于是态度粗暴、语气轻蔑地说道："我看你还是出去吧，我不想再见到你，也请你不要再浪费我的时间！"

原本忐忑不安的库帕此时彻底地平静了下来，他说道："先生，我不计报酬，哪怕给您当个助手都可以。我知道您现在正在研究无线移动电话，我从小就对这个感兴趣，说不定能帮您一点忙呢！"

这一次乔治已经不想再多说什么了，他坚决地下了逐客令。一番艰难的争取并未换来对方的认可，反而遭到白眼和羞辱后，库帕说道："乔治先生，总有一天您会正眼看我的！"不久后，库帕便在美国摩托罗拉公司找到了一份工作，并且借助这个平台开始了他的"复仇"工作。

最终，库帕先于乔治研究出了无线移动电话——手机，而马丁·库帕这个名字一夜间也红遍世界各地。当记者问起"如果当初乔治接受了你，你们研究出手机，那么功劳是不是就是乔治的了？"库帕的回答却出乎所料，他说道："如果他当时接受了我，我们也许永远也研究不出手机。正因为他拒绝了我，而且带着如此不屑的态度和轻蔑的语气，是他掐断了让我继续向他学习的念头，使得我另辟蹊径，并奋不顾身地投入到研究中，而当我下定决心一定要让他对我刮目相看后，我也就向成功迈进了一步。事实上，我要感谢乔治，是他的侮辱给了我力量，使得原本成功的欲望并不强烈的我有了如此鲜明而有力的奋斗目标。如果没有他给的屈辱，也许这会儿我可能安于某个角落，过一天算一天呢！"

是的，屈辱是一种力量，只要我们真得在乎自己的面子、尊严，就一定会把从他人那里受到的屈辱转化成力量，一股让自己变得强大、超越对方、获得成功的力量。

人都有一种惰性，喜欢找借口，并常常只是渴望成功，而不是为成功付出行动。于是，很多人一生都碌碌无为。但是，当自己的人格被践踏，尊严受到侮辱，好胜心被人泼冷水、脊梁骨被人踩在脚下后，原本存在于体内，但一直处于沉睡状态的能量就像炸药遇上了星火一样，瞬间爆发，并以山崩地裂之势将你推向一个全新的自我。既然成功的能量被唤醒，你就再也没有理由懒惰，你会以超乎寻常的状态几近疯狂地投入到自己希望取得成功的事件中。似乎洗刷屈辱的唯一出路就是在别人认为自己不行的地方取得巨大成功。

当然，有一些人，当他们受到屈辱或者被人践踏后，会怨天尤人，抑或逆来顺受，破罐破摔，到最后将自己的大好人生毁灭在别人的态度中。也有一些人，将屈

辱换来的力量转化成邪恶，以报复或者以牙还牙的手段泄愤。然而很不幸，这样的行为毁灭的不光是别人，还有自己。

屈辱是一种力量，也是一种指引。到底是指引你走成功的阳光大道，还是复仇的羊肠小道，你自己要慎重选择！

感恩的心

正是有了嘲讽你的人对你的践踏、侮辱和诋毁，你内心沉睡的成功欲望才被激醒，你的奋斗目标才更清晰，并以超越对方、让别人对自己刮目相看为终极目标。

唤醒沉睡的尊严：你不是别人眼中的低能儿

高考那年，小海被班主任叫到了办公室，跟他在一起的还有其他三位同学。当时班主任当着办公室全体教师的面说道："你们四个是班里最差的学生，我们不指望你们考出好成绩，但也不希望你们拖班级的后腿。所以，高考如果考不到300分以上，就别想领到毕业证，更别想来复读。"

小海离开办公室后就哭了，以前老师当着众同学踢过他，扇过他耳光，甚至让他蹲着面壁思过，但以往的一切都没有今天受的屈辱大，他感觉老师已经将自己定制在一个低能儿的范畴，一个好强学生的自尊受到了严重的践踏。

于是，他开始拼命地学习，鼓足了劲儿去啃那些生涩的理论和公式。小海不是不聪明，只是贪玩。所以，整整一个月起早贪黑的奋斗后，他最终以班级第二名、全校第二十五名的成绩考取了一所重点大学。这样的成绩让所有人对他刮目相看。学校广播台特地对他进行了采访，采访中，小海说道："我最感谢的是我的班主任，要不是他当初当着办公室全体教师的面说我是差生，我估计这会还在家睡大觉呢！他唤醒了我内心沉睡的尊严，使我为了维护它不得不拼命地改变我的处境。班主任的羞辱就像一个咒语，破解它的唯一方法是，使出浑身解数，考取优异成绩。"小海的这些话并未在学校播放，但很多学生还是知道了他成功的真正原因，并以他为楷模。

屠格涅夫说："自尊自爱，作为一种力求完善的动力，却是一切伟大事业的渊源。"是的，一个不懂得尊严为何物的人，永远都没有成功的念头，更不会化屈辱

为力量，让自己追求事业的成功。罗素说："自尊，迄今为止一直是少数人所必备的一种德行，凡是在权力不平等的地方，它都不可能在服从于其他人统治的那些人的身上找到。"如果小人物受到那些有权有势，或者比自己强的人的践踏，只能逆来顺受，或者懦弱应对，那么自尊在他们身上就消失不见了。因为懦弱，因为逆来顺受，所以，他们脑海里更多出现的是偏安一隅，得过且过，能不得罪他人就不得罪，但最终可能成为对方淫威下的牺牲品。

李小龙说："有时尊严是不容易得到的，为了某些利益，可能会抛弃一切尊严；或为了虚名，尊严也不顾了。"概括地说，世人一般所热心的是沽名钓誉。不过，感谢那些践踏我们的人，是他们的伤害唤醒了我们的尊严，使得我们突然对模糊不清甚至不知为何物的尊严有了前所未有的认识，并且急切地想要保护它。

虽然唤醒尊严的方式是他人的践踏，但是就像一把钥匙只能打开一把锁一样，只有这种践踏的方式才能让我们对尊严的认识更加深刻，也才能激发我们的斗志，使我们的人生目标更加清楚。

解释尊严的含义，为不容侵犯的地位和身份。事实上，尊严也是一种意识。人在安乐中，或者在某种好处面前，尊严常常显得微不足道，只有自己面临窘境，面对别人的侮辱时，尊严会第一个跳出来为我们抵挡，而正是它的受伤，给了我们下定决心"报仇"的动力，并最终让我们获得成功。

感恩的心

受伤的尊严就是一面时刻敲响的警钟，它会让你时刻想起自己受到的践踏、侮辱，每敲响一次就会牵动你全身的神经，而缓解痛楚的唯一方法就是拼命地向出人头地迈进。

面对责难的挑衅：给对方一个机智而有力的回击

大文豪萧伯纳的新作《武装与人》首次公演，获得了很大成功。广大观众在剧终时要求萧伯纳上台，接受大家的祝贺。可是，当萧伯纳走上舞台，准备向观众致意时，突然有一个人对他大声喊道："萧伯纳，你的剧本糟透了，谁要看！收回去吧，停演吧！"

观众们大吃一惊，心想，萧伯纳这回一定会气得浑身发抖，并用高声的抗议来

回答那个人的挑衅。谁知萧伯纳不但没有生气，反而笑容满面地向那个人深深鞠了一躬，彬彬有礼地说："我的朋友，你说得很对，我完全同意你的意见。但遗憾的是，我们两个人反对这么多观众有什么用呢？就算我和你意见一致，可我俩能禁止这场演出吗？"几句话引起全场一阵暴风雨般的掌声。那个故意寻衅的家伙，在观众的掌声中，灰溜溜地走了。

当众遭人指责是一件难堪的事情，但是萧伯纳却一反常人的做法，没有对故意寻衅者反唇相讥，而是大度地赞赏了对方，使其失去锋芒，然后话锋一转，点明其孤立难堪的地位，最终使对方不战而败。

有一个常愚弄他人而自得的人，名叫汤姆。这天早晨，他正在门口吃着面包，忽然看见杰克逊大爷骑着毛驴哼哼呀呀地走了过来。于是，他就喊道："喂，吃块面包吧！"大爷连忙从驴背上跳下来，说："谢谢您的好意，我已经吃过早饭了。"汤姆一本正经地说："我没问你呀，我问的是毛驴。"说完得意地一笑。

大爷以礼相待，却反遭一顿侮辱。是可忍，孰不可忍！他非常气愤，可是又难以责骂这个无赖。无赖会说："我和毛驴说话，谁叫你插嘴来着？"于是大爷抓住汤姆语言的破绽，进行狠狠的反击。他猛然地转过身子，照准毛驴脸上"啪、啪"就是两巴掌，骂道："出门时我问你城里有没有朋友，你斩钉截铁地说没有。没有朋友为什么人家会请你吃面包呢？""啪啪"，杰克逊大爷对准驴屁股，又是两鞭子，说："看你以后还敢不敢胡说。"说完，翻身上驴，扬长而去。

大爷的反击力相当强。既然你以你和驴说话的假设来侮辱我，我就姑且承认你的假设，借教训毛驴来嘲弄你自己建立的和毛驴的"朋友"关系，给你一顿教训。

对无理行为进行语言反击，不能说了半天不得要领，或词软话绵，而要做到打击点要准，一下子击中要害；反击力量要猛，一下子就使对方哑口无言。

有一天，彭斯在泰晤士河畔见到一个富翁被人从河里救起。富翁给了那个冒着生命危险救他的人一块钱作为报酬。围观的路人都为这种无耻行径所激怒，要把富翁再投到河里去。彭斯上前阻止道："放了他吧，他自己很了解他的一条命值多少钱。"

对无理行为进行反击，可直言相告，但有时不宜锋芒毕露，露则太刚，刚则易折。有时，旁敲侧击，绵里藏针，反而更见力量，可使对方无辫子可抓，只得自己种的苦果往自己肚里吞，在心中暗暗叫苦。

遇到无理的行为，首先要做到的就是不要激动，要控制情绪。这个时候的心境平和，对反击对方有重要作用：一是表现自己的涵养与气量，以"骤然临之而不惊，无故加之而不怒"的大丈夫气概在气质上镇住对方，如一下子就犯颜动怒，变脸作色，这不是勇敢的行为。古人曰："匹夫见辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。"对方对此不但不会惧怕，反而会对你的失态感到得意。二是能够冷静地

考虑对策，只有平静情绪，才能从容想出最佳对策，否则人都弄糊涂了，就可能做出莽撞之举来，更不要说什么最佳对策了。

感恩的心

在现实生活中，大多数指责者并不是出于恶意而指责别人的，但也有极少数人为了其个人目的而对他人进行恶意中伤。对于这样的寻衅挑战者，应该坚定地表示自己的态度，不能迁就忍耐，更不能一味宽容而不予回击。回击应注意态度，以柔克刚，这样会使你显得既有气魄，又有力量。

看开颜面：你的面子由你自己来给

嘲讽我们的人，他们不顾及我们的面子、自尊，肆意指使我们，故意安排侮辱人格的事情让我们去做。在办公室里，上司常常不顾及员工的感受，当着众人的面大声批评犯错员工，“白痴”“傻瓜”“看你那德行”……成了那些看起来并不怎么高明的经理人、主管们的口头禅。还有，即便我们有才有学识，不亢不卑的性格却常常不受老板的赏识，这正好为那些善于阿谀奉承、拍马溜须、仗势欺人的同事嘲讽我们提供了便利。他们不但用带刺的话语攻击我们，还时不时在老板那里参上一本，使得我们的处境更糟，实力也得不到认可。

如果进入一家大公司，我们被安排去扫厕所，或者仅仅做一些端茶送水的工作，抑或常常遭遇老板的肆意批评，从而觉得很没面子，于是辞掉工作，或者大吵大闹，这样的做法恰恰证明了你的弱小，你用懦弱向对方的淫威屈服，而你的能力也就没有机会得到提升。

没有天敌的羚羊死得快，而没有敌手的人也得不到更好的发展。其实，你就是独一无二的你，你的面子由你自己给，任何人的行为和举动都改变不了这点。

上级不给你面子，肆意批评你，好吧，让他批评去吧，你所要做的就是从这件事情中总结经验，吸取教训，从而避免同一个错误挨第二次批。也许，对于别人的侮辱你还能笑出声来，甚至当成没事一样吃喝不愁，常理看来像是你心理素质好，承受能力强，“脸皮厚”，看得开。事实上，笑对别人的侮辱，不光是为了韬光养晦，用某一天的强大来报复别人对你的贬低，还在于你用自己的乐观向其他人证明，面子这东西不是别人给的，是自己给自己的。别人侮辱你，让你脸面扫地，那是对方的权利，在你这里你的面子保存完好，并且总有一天，你会用自己的努力和勤奋，给自己的面子穿上防弹衣，就没有人再敢随便拿你的面子要挟你了。

面子这东西跟度量、容忍、上进心挂钩。对于一个甘愿逆来顺受、从不在别人的践踏中自强的人来说，面子毫不值钱，丢了就丢了；对于一个好面子的人来说，面子就成了成功路上的阻力，事事好面子，这也抹不开，那也看不透，甚至睚眦必报，到头来就成了没有度量、没有包容心、斤斤计较眼前利益，不考虑长远的人，别人一看就觉得此人没有多少作为。想想，争来争去，人际关系、生活状况一团糟，争来面子又有何用？只有我们真正放开自己的面子，积极从生活中、工作中学习有利于自己的东西，让自己的能力得到提升，让弱小的自己变得强大，摆脱别人眼里"废物"这个字眼，只有到那时，我们的面子才会有光。

感恩的心

无论生活中发生什么，都是对你为人处世、个人承受能力和毅力的考验。积极地面对，并且吸取教训和总结经验，在别人看来你是积极乐观的人，是敢于知难而上的，而你自己的能力也在解决问题、化解矛盾的过程中得到提升，得到别人的认可，做出让人刮目相看的事情，你的面子自然金光闪闪。

受到嘲弄：知耻而后勇方成大事

人生在世，难免会受到他人的嘲讽甚至侮辱，虽然这种情况谁都不愿碰到，但你必须做好面对这一切的准备。

鲁迅先生年轻时，因为"知道了日本维新是大半发端于西方医学的事实"，于1902年赴日本留学，"预备卒业回来，救治像我父亲似的被误病人的疾苦，战争时候便去当军医，一面又促进了国人对于维新的信仰"。然而，几年后，鲁迅却毅然决然地弃医从文了。是因为在日本学习期间，一件偶然发生的事情改变了鲁迅的一生。一天，学生看电影，银幕上出现了这样一个镜头：当一个被绑着的中国人，正要被日军砍头示众时，他的左右围着许多来看热闹的中国人。观者虽然体格健壮，但神情麻木。演到这里，日本学生中响起了一阵掌声。这掌声强烈地刺痛了鲁迅的心。作为一个中国人，他觉得受了莫大的侮辱，内心感到十分痛苦，意识到"凡是愚弱的国民，即使体格如何健全，如何茁壮，也只能做毫无意义的示众的材料和看客，病死多少是不必以为不幸的。所以我们的第一要著，是在改变他们的精神……"从此，他毅然弃医从文，用战斗的笔来抨击邪恶，唤起民众。荷兰哲学家斯宾诺莎也说："耻辱是从我们感觉羞耻的行为产生的一种痛苦。"这种耻辱产生的痛苦便是鲁迅弃医学文的动力，便是对鲁迅拯救国民的呐喊。

荣誉可以成为一个人进步的动力，在一定条件下，耻辱也能达到荣誉的这种功效。

法国化学家维克多·格林尼亚，他获得过诺贝尔化学奖，受到世界人民的尊敬。就是这样一位伟人，原先竟是一个浪荡公子。

在一次上流社会的午宴上，他发现了一个初次会面的美人，便傲然地邀其作为舞伴，不料却遭到她的断然拒绝。当格林尼亚得知她是来自巴黎的一位女伯爵时，立即上前致歉，女伯爵更加冷漠地对他说："请站远点，我最讨厌你这种花花公子挡住我的视线。"这是格林尼亚从来没有领教过的羞辱。

可是，这令人无地自容的耻辱，并没有使格林尼亚失去理智。他像一个昏睡的人被猛击一掌后突然清醒过来一样，开始对自己的过去产生了悔恨之情。他留下一封家信，悄悄地离开了家乡。信中写道："请不要探询我的下落，容我刻苦努力地学习。我相信将来会创造出一些成绩来的。"果然，8 年以后他成了著名的化学家，不久又获得了诺贝尔化学奖。

受一时之辱并不可怕，关键看你如何对待耻辱。一个人蒙受耻辱，往往会有两种态度：一是不以为耻，更不愿意从自己身上去寻找蒙受耻辱的原因。这种人只能是永远蒙受耻辱，永远不会前进。而另一种是产生羞愧之心，于是从自己身上去寻找蒙受耻辱的原因，并由羞愧而产生一股巨大的向上的力量，去战胜和洗刷耻辱，从而获得成功。

林卜三司建立的一个小小的、鲜为人知的化学实验室经过多年的发展，已是世界最著名的科技研究公司之一。

1942 年的一天，许多企业家在一次集会上谈论科学和生产的关系。一位大亨高谈阔论，藐视科学，认为科学只是一些所谓的"科学家"骗饭的手段，并且否定科学的作用。

崇拜科学并且稍有作为的林卜三司带着微笑，平静地向这位大亨解释科学对企业生产的重要作用。这位大亨对此不屑一顾，还嘲讽了林卜三司一番。最后他挑衅地说："我的钱太多了，现有的钱袋已经放不下，想找猪耳朵做的丝钱袋来装。如果你所说的科学能帮这个忙，做成这样的钱袋，大家都会把你当科学家的，大家也都会相信你所说的科学的。"

聪明的林卜三司听出了大亨弦外之音，气得嘴唇直抖，但还是抑制自己，表面仍旧非常谦虚地说："谢谢你的指点，我会努力的。"

林卜三司回去之后，暗中将市场上的猪耳朵收购一空。购回的猪耳朵被林卜三司公司的化学家分解成胶质和纤维组织，然后又把这些物质制成可纺纤维，再纺成丝线，并染上各种不同的美丽颜色，最后编织成五颜六色的丝钱袋。这种钱袋投放市场后，顿时被一抢而空。

"用猪耳朵制丝钱袋"，这一看来荒诞不经的恶毒挑衅被粉碎了。那些不相信科



学是企业的翅膀，同时也看不起林卜三司的人，不得不对林卜三司刮目相看。尤其是那位大亨亲自登门表示歉意，并且希望能与他取得工作上的合作。

当你受到别人的冷嘲热讽时，情绪上的对立和反击甚至报复，是无济于事的，你并不会因此而得到一点好处、一丝长进，也不会因此就一下子令人折服。最好的做法就是，情绪退，事业进。以事业的成功来洗刷侮辱，让人对你刮目相看。

感恩的心

别人的冷嘲热讽似乎对你打击很大，但是仔细地思考，也许会带来意外的收获。你最应该做的不是捶胸顿足，而是发奋努力，做出点成绩来，让那些讽刺你的人看看。

化羞愤为学习的动力：把嘲讽你的人的优点学过来

有一个进公司就被安排去清扫厕所的大学生，当他感觉自己的学历、人格受到严重的践踏时，有一位老职员对他提出了喝马桶水的要求。“如果你真的觉得自己将马桶刷得很干净的话，那还怕喝这水吗?”对方说出这一席话后，这位大学生像是突然明白了什么，他向对方鞠躬，然后开始努力地擦洗马桶。从这一天开始，他认真地对待自己手头的每一件工作，将马桶洗到锃亮，墩布洗得干干净净，对待地板上的污垢也是一丝不苟。当他坦然地在别人面前舀起一勺马桶水喝下后，这个消息迅速在办公室走红，不久后他就被提升到一个重要部门担任重要工作。

也许嘲讽我们的人，他们身上存在某种优点，如果我们能关注这种优点并加以学习，一定能让自己获益。

无论对方仗着自己是公司的一把手、有别人无法超越的学历、能力、权力、优势，还是仗着有靠山、是老板面前的红人、有殷实的家庭背景等因素嘲讽你，你都可以去反抗，但用发怒、打斗、炒对方鱿鱼等方式对付对方的嘲讽，败的是你，助长的却是嘲讽者的气焰。

对待嘲讽你的人，最理智的反抗是迅速在他身上捕捉你没有的优点优势，你可以虚心请教，甚至可以忍受对方的百般刁难。韩信忍受胯下之辱，刘备韬光养晦，都是以一时的失利等待未来的大作为。那么我们忍受对方的一时践踏，积极吸收对方身上的优势，努力让自己变得强大，当有一天我们超越对方后，给对方的打击是

不是比你以其人之道还治其人之身来得更强烈？你用自己的实力强大了自己的薄弱。如果在你强大的同时，能以大度的包容之心原谅对方，那么对方一定会改变以前的敌对，对你刮目相看，甚至主动向你道歉，取得你的原谅。

也许你会糊涂，学习也要向那些品质高尚、能力出众的人学习，跟一个践踏自己的人学习，能学到什么？

那些喜欢践踏他人的人，他们虽然看不起比自己弱小的人，但对于比自己强的人常常阿谀奉承，甚至崇拜之至，所以借用他，我们可以了解其他人的优势所在。偷师学艺是你自我强大、摆脱受人欺压并出人头地的关键。

我们还可以学习对方的语言。人类就是在不知不觉当中，不断地从谈话的对象那里吸收其优、缺点，甚至想法的。“你个白痴，这么点小事都办不好！”“就你这样还想做这件事情？”“去帮我倒杯水来！”“什么乱七八糟的，这也叫创意？”……大概听到这样的话，你第一时间的反应是气得半死，恨不得马上跟对方翻脸。如果你忍一忍，在对方说完话后，心平气和地询问对方，让其给出建议和解决办法，当你用自己的诚恳态度与对方说话时，对方反而会因自己的口无遮拦变得不好意思，也或者为显摆自己的强大，滔滔不绝地给出一堆建议。既然他说你说得一文不值，说明他一定有比你强的地方，既然有强的地方，我们吸取过来补足自己的不足岂不是更好？尽管你并不具有出色的头脑，但是，由于时常与聪明的人来往，相信你日后也会变得机智。

感恩的心

你学习对方，并非学习他藐视他人、损伤他人自尊心及虚荣心的做法，而是吸取他的优势为己所用。当某一天你变得强大时，对方可能还会利用自己的优势跟你抗衡，那时他会发觉，你已经具备了他所有的优势，甚至更胜一筹。

摆脱被嘲弄地位：学会冷静

当我们受到别人的侮辱、践踏后，常常会失去理智，恨不得立即出手还击。有的时候，自己被职位高、能力强、有靠山的人践踏，要么忍气吞声咽下这口气，要么背地里实施报复。但是，懦弱只会让对方的嚣张气焰更甚，而背地里的报复，终究纸里包不住火，一旦被对方知晓，最终你还是难辞其咎。

往往一些小人物更容易受到他人的践踏和侮辱。无论是一个小集体，还是一个大集体，小人物的命运始终处于底层。如果因为自尊受到伤害，立即爆发，鸡蛋碰

石头，小人物永远也战胜不了比自己强大的人。而唯一有效的做法就是让自己变得强大。

欧玛尔是英国历史上著名的剑术高手。他有一个实力相当的对手。两个人互相挑战了30年，却一直难分胜负。有一次，两个人正在决斗的时候，欧玛尔的对手不小心从马上摔了下来。欧玛尔看见机会来了，立刻拿着剑从马上跳到对手身边。这时只要一剑刺去，欧玛尔就能赢得这场比赛了。欧玛尔的对手眼看着自己就要输了，因此感到非常愤怒，情急之下便朝欧玛尔的脸上吐了一口口水。这不但是为了表达自己的怒气，也是为了要羞辱欧玛尔。没想到欧玛尔在脸上被吐了口水之后，反而停下来对他的对手说："你起来，我们明天再继续这场决斗。"欧玛尔的对手面对这个突如其来的举动，感到相当诧异，一时间显得有点不知所措。

欧玛尔向这位战斗了30年的对手说："这三十年来，我一直训练自己，让自己不带一丝一毫的怒气作战，因此，我才能在决斗中保持冷静，并且立于不败之地。刚才，在你吐我口水的那一瞬间，我知道自己生气了。要是在这个时候杀死你，我一点都不会有获得胜利的感觉。所以，我们的决斗明天再开始。"

可是，这场决斗却再也没有开始。因为，欧玛尔的对手从此以后变成了他的学生，他也想学会如何不带着怒气作战。

人人都会有情绪，但是，若想成为人生战场上的常胜将军，你就得学会好好控制它。如果别人打了你一拳，你还别人一巴掌，结果会怎样？双方扭打成一团，最后两败俱伤。制止这种拳拳相向的最佳方式，就是让自己快速冷静，以智慧的方式解决问题。

遇到他人羞辱自己时，一定要冷静。假如对方失去理智，那么你就更应该保持清醒。暂时性的吃亏，并不会对你造成多大的损失。留得青山在，不怕没柴烧，将这顿屈辱接受并收藏，当某一天自己获得成功后，你完全可以连本带利地还给对方。这个"还"并不是等你强大了去欺负比你弱小的他，而是用你的宽宏大量让对方为自己当初的行为羞耻不已，并长久地不安。只有让对方产生不安，产生危机感，你的"仇"才算报得精妙绝伦。

感恩的心

遇事要学会冷静，学会思考。无论对方怎么羞辱你，先让自己的思维保持冷静，然后想想对方凭什么这样对你，就因为你是个弱小的小人物吗？为什么自己是小人物？小人物为什么容易受别人欺压？你该怎么做才能摆脱小人物的命运？……很多问题需要你去冷静地思考。只有学会冷静，学会思考，才不会吃更大的亏，受更大的罪。

感谢羞辱你的人让你成为强者

提起羞辱，是每一个人都不想遇到的，但是看那些成大事业者的人，却往往都是从屈辱中走过来的。这里，我们并不是在宣扬羞辱的经历是一个人成功的元素，我们要说的是，如果你不幸遭遇到了羞辱的事情，那么不要觉得难堪，不要觉得抬不起头，事实上，要乐观地面对人生：羞辱可以锻炼韧性，可以成就强者。

忍辱负重，从而完成《史记》的司马迁就是一个值得后人敬重的英雄。司马迁的父亲在临死之前嘱咐其子一定要替他完成这项使命。不过当司马迁全身心地撰写《史记》之时，却遭受了巨大的磨难。天汉二年，武帝派李陵随从李广利伐匈奴。结果李陵遭遇匈奴埋伏被俘。消息传到长安后，武帝听说自己的战将投降，非常生气。满朝文武都顺从武帝的想法，纷纷指责李陵的罪过。而司马迁直言进谏，说李陵寡不敌众，没有救兵，责任不全在李陵身上，极力为其辩护。他的直言不讳，引起了龙颜大怒。司马迁因此被打入大牢。

司马迁被关进监狱以后，遭受酷吏的严刑拷打。面对各种肉体和精神上的残酷折磨，他始终不屈服，也不认罪。后来司马迁被判以腐刑。当时，这种腐刑既残酷地摧残人体和精神，也极大地侮辱人格。

当时的司马迁甚至想到了一死，不过后来他想到了父亲遗留给他的使命，想到了孔子、左丘明、孙膑等人，他们所受的屈辱，他们顽强的毅力，还有他们在历史上所留下的成绩都大大鼓舞了司马迁。他立誓无论发生什么样的屈辱，也要把《史记》完成。

征和二年，司马迁终于完成了基本的编撰工作。这期间的数年中，他忍受着身体和精神上的巨大折磨，但这些都没有把他打倒。他用他的生命谱写的不仅仅是一本旷世的历史著作，更是人类史上一本永存的生命赞歌。

如果你因为老板一句羞辱你的话而辞职不干，那么你永远就没有机会向他展示你强大的一面。有人因为屈辱而自暴自弃，有人因为屈辱而奋发图强，这就是真正的弱者和强者的差别。

尝试着对那些屈辱笑一笑吧，把它们带来的郁闷转化成强大的动力，用它们来刺激我们前进的马达。或许正是这些屈辱，让我们更早知道了我们的短处。人生的路上如果总是鲜花和掌声，反而会蒙蔽我们的心灵，遮住我们的眼睛。感谢那些适时飞来的“臭鸡蛋”吧，或许正是它们才能把我们及时砸醒。

感恩的心

人在遭受了屈辱后，一般都会有两种选择：有的人承受不起这样的折磨，从此悲观厌世、意志消沉，最终身体的屈辱导致了精神的委靡，从此一蹶不振；有的人即使身体遭受了巨大的折磨，但是内心的火花不败，他们有着顽强的意志和斗争力，终于赢得了人生的荣耀。正确地看待屈辱，把它当成一种刺激人向前的动力，能做到这点的人才是真正的智者。

第四章

感谢批评你的人，修正你完善自我的目标

别人严厉的批评，说明你的行为或决定是错误的。虚心地接受批评，听听对方批评你的原因和理由，然后分析利弊，完善或改变自己的决定，才能让你少走弯路。感谢批评你的人，让你始终朝对的方向前进，向好的方面发展。

忠言逆耳：人为什么不喜欢被批评

人都免不了会犯这样那样的错误，且人们犯了错误都很难及时醒悟，甚至不愿承认。这样，就有必要有人对他人的错误及时给予纠正，而纠正他人的错误又是一种得罪人的事。

并不是每个人都能始终很乐意倾听他人的批评、接受他人的批评的。有的人做错了事，不但不会坦然地承认，反而还会找出种种理由为自己的错误辩护。从人的心理来看，即使是极小的疏忽或错误，也不可能每个人都能在一经指正之后就坦率地、不作解释地承认。但是，在现实生活中，无论父子、兄弟、上下级、同事，还是知己、朋友，绝对不批评别人是不可能的，也是行不通的。

有句话说："在对别人仁慈之前，有时候不得不先对别人残酷。"这里的残酷不是说要你劈头盖脑一顿臭骂，或是不讲方法地对他人进行训斥。对别人慎重地提出批评，和对别人进行恶意的攻击，二者有很大的区别。恶意的攻击是不顾一切地用最轻蔑的言语来糟蹋别人、击倒别人；而慎重的批评，却是委婉而具体地指出别



人需要注意和改进的地方。

秦汉之际，刘邦率兵攻破函谷关，进入咸阳，灭了秦朝。他进入秦朝皇宫，见宫室富丽堂皇，美女珍宝不计其数，于是流连忘返，想留在宫中，享受一下做皇帝的快乐。

将军樊哙见此情景便气冲冲地责问："沛公，你是想得天下，还是想当富翁？此室中所有，皆秦所以亡天下也，沛公赶快回灞上，千万别留在宫中。"刘邦听了，大为反感，不予理睬。

不一会儿，张良劝刘邦说："只因秦王贪暴，不得人心，你才取得今天的胜利，我们既然为天下除去暴君，理应以俭朴为本，现在刚进咸阳，若又像秦王一样享乐，岂不等于助纣为虐？况且，'良药苦口利于病，忠言逆耳利于行'，希望您能听从樊哙的劝说。"他们终于说服刘邦还军灞上，揭开了楚汉战争的序幕。

张良与樊哙同为批评刘邦，但张良成功了，樊哙失败了，原因在于张良恰到好处地抓住了刘邦的心理，强调刘邦所关心的成败问题，再加上语气委婉动听，虽是批评意见，刘邦听起来顺耳，因此就欣然接受。樊哙就比较鲁莽，反语暗含讥讽，令刘邦心生反感，因而对他的话置之不理。

常言道："良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。"即便如此，也没有多少人喜欢逆耳的忠言。大多数人还是喜欢听表扬，不喜欢被批评。在他们看来，得到表扬是令人感到光彩和骄傲的，而遭受批评则意味着丢面子。

感恩的心

人们对表扬一般没有很强烈的反应，但对批评却反应敏感。遭遇批评会情绪低落，态度消极，而在表扬的激励下会表现出干劲十足。

另类重视方式：批评你是因为还很在乎你

我们每个人都有自己的观点和看法，它支撑着我们的自信，是我们思考的结果。无论是谁，遭到别人直言不讳的反对，特别是受到激烈言辞的迎头痛击时，都会产生敌意，导致不快、反感、厌恶乃至愤怒和仇恨。这时，我们会感到气窜两肋，肝火上升，全身处于一种高度紧张状态，时刻准备作出反击。其实，这种生理反应正是心理反应的外化，是人类最本能的自我保护机制的反映。

在工作中，有的人充满信心，有的人谨小慎微。但不管怎样，突然受到来自上级的批评或训斥，都会造成很大的影响。如果你也正巧处在挨批的行列，首先应该

端正态度，不要对领导的批评表现出“不服气”，你的“不服”的倔犟改变不了任何局面。

受到上级批评时，反复纠缠、争辩，希望弄个一清二楚，这是很没有必要的。确有冤情，确有误解怎么办？可找一两次机会表白一下，点到为止。即使领导没有为你“平反昭雪”，也完全用不着纠缠不休。这种斤斤计较型的部下，是很让领导头疼的。如果你的目的仅仅是为了不受批评，当然可以“寸土必争”，“寸理不让”。可是，一个把领导搞得筋疲力尽的人，又何谈晋升呢？

对有些人来说，由于历事颇多，久经世故，能够临危不乱，沉得住气，不会立即作出过激的反应。而且，有的人还是有一定心胸的，不会褊狭地受情绪左右，意气用事。但是，心中的不快却是不能自控的，而且由于面子问题，往往会出现愤怒情绪。

过于直接的批评方式，会使人自尊心受损，大失脸面。因为这种方式使得问题与问题、人与人针锋相对起来，除了正视彼此以外，已没有任何的回旋余地，而且，这种方式是最容易形成心理上的不安全感和对立情绪的。你的反对性意见犹如兵临城下，直指对方的观点或方案，怎么会使对方不感到难堪呢？特别是在众人面前，对方面对这种已形成挑战之势的意见，别无选择，只有把你打败，才能维护自己的尊严与权威，而问题的合理性与否，早就被抛至九霄云外了，谁还有时间去追究、探索其中的道理呢？

古人主张以迂为直，事实上，间接的方法很容易使你摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少对方对你的敌意。在心绪正常的情况下，理智占了上风，他自然会认真地考虑你的意见，不会将你的意见一棒子打死。因此，有时通过间接的途径表达自己的意见反而更容易被人接受。

每个人都会犯错误，每个人也都有自尊心，有些问题不必采用直接批评的方法，而用间接的方法来指出问题，效果反而会更好。

受批评甚至受训斥，受到某种正式的处分，惩罚是很不同的。在正式的处分中，你的某种权利在一定程度上受到限制或剥夺。如果你是冤枉的，当然应认真地申辩或申诉，直到搞清楚为止，从而保护自己的正当权益。

没有人会无缘无故发脾气，批评别人，领导之所以批评你，自然是你犯了某种错误。而要处理得好，你就要坦诚接受领导的批评。

首先，你要搞清楚领导批评你什么。领导批评或训斥部下，有时是发现了问题，促进纠正；有时是出于调整关系的需要，告诉被批评者不要太自以为是，别把事情看得太简单；有时是与部下保持或拉开一定的距离，突出自己的威信和尊严；有时是为了“杀一儆百”，不该受批评的人受了批评，代人受过，等等。总之，搞清楚了领导批评你的原因，你便能把握情况，从容应对。

其次，虚心接受领导的批评。受到领导的批评时，最需要表现出诚恳的态度，显示出你从批评中确实学到了什么，明白了什么道理。正确的批评有助于你明白事理，改过自新，并以此为戒；错误的批评也有可接受的出发点，因此，批评的对与错本身并无太大的关系，关键是对你的影响如何。你处理得好，会成为有利的因素，会成为你前进的动力，如果你不服气、发牢骚，那么你这种态度很有可能引发负效应，使你和领导的感情拉大距离。当领导认为你“批评不起”“批评不得”时，也就产生了“用不起”“提拔不得”的反感情绪。

最后，不要把批评看得过重。不要认为领导的一次批评就觉得自己一切都完了，从此一蹶不振，这样会让领导看不起。如果你把每次的批评都看得太重，甚至耿耿于怀，总是不服气地在心里较劲，那么以后领导可能再不会批评你什么了，因为他不会再信任和重用你了。

感恩的心

正确看待领导的批评，受到批评不是坏事，通过受批评的过程，你才能更了解领导。接受批评则能体现你对领导的尊重，而这正可以作为和领导拉近距离的途径。

驯服的力量：在“率性而为”的被惩罚下学会听话

任性是一种情绪化的表现，与人交往，若常常表现出情绪化，就不能很好地与人沟通和适应人际关系。任性的人，往往给人一种不成熟或还没长大的印象，因为只有小孩才会说干什么就干什么，说生气就生气。成年人再这样率性而为，就会引起别人的反感，甚至让人难以产生信任。青年人如果不懂得收敛自己的不良“个性”，就会失去很多机会。

与人交往，你不能任何时候都由着自己的性子来。在家里当小公主或小皇帝的年龄已经过去了，在学校里“称王称霸”的时代也已经一去不复返，如今面向的是社会，面向职场，面向更多的需要你交往的各类人，所以，你的“小姐脾气”、“公子哥”式的年少轻狂该适当地收敛一下了。

随着交际面的扩展，认识的人越来越多，这些人当中，有的成为了你的朋友，有的成为了你的同事，有的成为了你的上司，有的成为了你一生相伴的人。在朋友面前，你不能任性地随意指使对方为你做什么事，因为朋友之间的交往是平等的；

在同事面前，你不能任性地把工作推给对方或“抢功”，因为同事没有义务完成你未完成的工作；在上司面前，你不能任性地挑三拣四，任性地晚出早归，高兴了随兴即发，不高兴了“拍案而起”，撅嘴甩头又摔门，因为上司有权管束你的“放肆”行为。你可能会说，在外面当然不能耍脾气，在家里偶尔使点小性、发点小威不妨事，因为父母、亲戚、爱人不会介意。这种想法也是错误！

在父母眼里，你是一个永远也长不大的孩子，需要宠着、惯着，但你不能因为“自己还是个孩子”为理由而对父母发脾气、任性。在爱人面前，你可能想要更多的关心和呵护，于是你任性、自私，甚至提出无理的要求，虽然你的一次两次的“胡闹”可以得到宽恕，但是一味地任由自己的脾气“无拘无束”，任何人也会受不了的。

人活于世，做人若能不受约束“率性而为”，那人生就没什么好遗憾的了。问题是，你不是天地间唯一的存在，可以想做什么就做什么，而社会、团体、单位也不可能为了你而对你一切都放任自流。人的一生中总会因生存要受到各种各样的约束，而对这些约束只能调整自己的言行来适应，绝不能凭你一时的喜恶和脾气。

如果你看不惯老板的苛刻，不习惯严格的条款约束，就说“老子不干了”，这样并没有解决问题，因为苛刻的老板很多，社会上各种各样严格的约束条款也很多，你在别的地方也会碰到，而你辞职，又有谁在乎呢？你若失业，不仅没人在乎，说不定还有人在偷笑哩！如果你嫌工作辛苦，嫌规章制度太严格，就任性地放弃，那么你放弃的可能是一个绝佳的机会。

感恩的心

要想赢得大家的欢迎，你必须收敛自己的任性，改掉你的坏脾气。与其把任性标榜为个性，不如实实在在地打造自己的个性，让自己真正地展现与众不同的魅力。

接受善良的惩罚：批评你的朋友是真朋友

人都有一种相同的心理，喜欢听表扬，不愿听批评的话。有的人一听到批评，就面红耳赤，忐忑不安；有的人暴跳如雷，恼羞成怒；有的人咬牙切齿，仇恨满怀；有的人虚心接受，就是不改；有的人表面接受，心里怨恨，寻衅回击，这种负面回应批评的态度，是极不明智的表现。

喜欢赞美称羡，厌恶批评指责是人之常情。面对赞美，我们往往笑容可掬，显

得颇有风度，而一旦真的要面对批评，可就是千人千态了。其实一个人的风度如何，并不体现在其身处顺境、面对赞赏的时候，而是体现在其身处逆境、面对批评的时候。

缺点错误是一个人成功的大敌，而批评的作用，就在于指出缺点，引起你的警觉。如果不能善待别人的批评，那你的缺点错误就永远无法改正。

一个人要想成功，就要把批评当镜子，用这面镜子来照照自己，看自己到底存在哪方面的问题，并加以改正。虚心接受别人的批评，能赢得别人的好感和尊重。

当面对别人的批评时，会办事儿的人就会掌握好火候，真诚地接受人家的批评并且马上改正，这样自然会赢得别人的好感。

对于善意的批评，可以用微笑着接受，对于恶意的中伤，尽管一笑置之。如果朋友一时冲动，在公开场合批评你，那么你不妨诚恳地请求对方换个地方交谈，告诉他："我们找个地方坐下谈好吗？"只要你们是好友，朋友会顾及你的尊严，不致拒绝。这样，你一来避开窘境，二来也委婉地指出了对方不分场合的大意。

面对批评，你不应表现出不满或负面情绪，你应该虚心地接受，因为批评你的人是你的朋友、你的导师、长辈。面对他人的批评，你应该做到：

让对方坐下来慢慢讲，给他沏杯茶或递一支烟，都有助于缓和紧张空气。

要有耐心，别表现出强烈的厌烦，更不要拒绝批评而愤然离去，这会显得你没有度量。

听别人把话讲完，无论如何别打断对方的讲话，相反要鼓励对方把话说完，这可以更有效地使对方变得平静，而你也可以心平气和。

不要跟一个感情冲动的批评者争论，不要去指责对方言语中的失误和失实。因为有时对方前来只不过是要发泄一下不满情绪——他想提出的要求分明无法做到，此时你若与之相争，则会使问题变得更糟。

不要在未听完对方的指责之前就表态，但遇到那种冲动型的人，多道歉反而会让对方平静下来。

换一句话把对方的意见说出来，表示你不仅认真听了他的指责，而且态度诚恳。如此不论你是否准备接受对方的批评，都将使之感到满意。

当自己对一个错误浑然不知或不知所措时，旁观者也许早已看出了问题的症结所在，因此没有任何理由拒绝别人的批评和建议。你不妨冷静下来思考一下，这些批评和指责有无道理，从中发现对你有价值的东西，然后感谢批评你的人。

感恩的心

把别人的批评当做一面镜子，察看自己究竟是错了，还是丝毫未错。如果

确实是错了，就应老实承认并立刻设法改正过来。虚心地接受批评，让批评成为你做人的必备素质。

在调教下成功：上司的批评让你的工作尽善尽美

职场上，你是缺少涵养、火暴脾气的员工吗？是否违犯过企业成文的规章制度和不成文的潜规则？你是否曾做出过足以断送你职业前程的举动？当你吃过黄牌后是否吸取了教训？是否发展到被上司举起过红牌，将你罚出场外？你意识到自己已经犯了诸多的职场禁忌了吗？

在工作中，你不可能样样事情做得都很完美出色，其间肯定少不了领导对你的嘱咐、提醒和忠告。面对领导的这些提醒和忠告，你会记住并严格遵循，还是当时点头过后就忘？在所有的应对领导的嘱托的方式中，最让领导恼火的就是，自己的话被你当成了“耳边风”。

没有人喜欢整天对着一个人唠叨没完，时刻地提醒这个那个，领导更是如此。很少有领导把批评、指责别人当成自己的嗜好。因为批评和训斥容易伤彼此的和气，因此在批评上，领导也是很谨慎的。而一旦批评了别人，就会产生权威和尊严问题。而如果你对领导的批评置若罔闻，依然我行我素，那么这种结果比当面顶撞还糟糕。因为，你的这种“不屑”的态度显然是把领导不放在眼里。

对领导的话满不在乎，是不尊重领导的表现。面对领导的忠告，作为员工，你应这样做：

1. 认真倾听领导的问话

当上司讲话的时候，要排除一切使你紧张的意念，专心聆听，眼睛注视着他，必要时作一点记录。他讲完以后，你可以稍思片刻，也可以问一两个问题，真正弄懂其意图。然后概括一下领导的谈话内容，表示你已明白他的意见。切记，领导不喜欢那种思维迟钝，需要反复叮嘱的人。

2. 领会领导的意图

我们与领导交谈时，往往是紧张的注意着他对自己的态度是褒是贬，构思自己应作的反应，而没有真正听清上司所谈的问题。好的下属应该不仅理解上司所谈的问题，并且能理解他的话蕴涵的暗示。这样，才能真正理解领导的意图，明智的作出反应。

3. 自我反省，及时修正自身的不足

领导对下属有着法定的监督、控制、指导等权力。当下属出现与组织的统一运作相背离，或不协调、有误差的行为时，领导有责任对其进行批评指正，这是勿庸置疑的。作为下属应当具有这种起码的组织观念，面对领导的忠告或指正，不应有领导故意找自己的茬，跟自己过不去的想法。这种想法不但于改正错误无益，还会形成抵触情绪，影响与上级的正常工作关系和感情。

4. 从错误、失败中汲取教训

这样的下属会很快得到领导的谅解和尊重，以及同事的赞许。据心理学家观察，当人们看到犯了错误的人痛心疾首、懊悔自责的态度，并且竭尽全力去改正时，大都会因此而生恻隐之心，减轻对其错误的谴责和反感心理，同时还会给予热情的关注和由衷的帮助。下属做到知错即改，就容易得到领导、同事和亲友的信任和帮助。

总之，面对领导的忠告，不要熟视无睹、满不在乎，否则吃到红牌，自毁前程。

感恩的心

每个领导的工作方法、修养水平、情感特征各不相同，对同一个问题会表现出明显不同的态度。作为下属的你，应当认识到，上级的出发点一定是正确的，是为了大局，为了避免不良影响或以免造成更大的损失，为了帮助你、挽救你，才对你的工作和态度做出指正和教导。你要适当给予理解和体谅，对待自己的失误或方向的偏离要冷静反思，检讨自己的错误，使自己与领导的期待目标保持一致。

看淡批评：感谢批评你的人让你拥有雅量

1932 年初，阳翰笙请茅盾为自己的长篇小说《地泉》再版作序，茅盾推辞不掉，就在序中不讲情面地批评说，这部小说从总体上来看，是一部很不成功的，甚至是失败的作品。茅盾把文章交给他后，觉得自己的批评如此尖刻，阳翰笙一定不会用。没过多久，再版《地泉》出版了，茅盾打开一看，他那篇批评文章竟然一字不改地印在里面。

1952 年，郭沫若应约写了一首讴歌十月革命胜利 35 周年的诗。诗稿送到杂志社后，编辑却犯了愁，因为那首诗尽管立意很好，但从构思、意境、语言来讲远非

佳作。当那位年轻的编辑征得领导同意后，怀着忐忑的心情去找郭老，请他修改或重写时，没想到郭老十分热情地接待了他，并一再声称：那是败笔之作，你们退稿是对的。

身为文学大家，面对一位毛头小伙子给自己的“大作”挑刺，郭老竟然不愠不火，并虚心接受其意见，这种雅量委实不易，而戏剧家阳翰笙的雅量则更为难能可贵。阳翰笙将对自己作品持否定态度的序言印在书中公之于众，这种雅量令人叹服。

两件逸事尽管各自情节不同，但从中折射出两位名人的胸怀和气度，都同样令人敬佩。

佛家有典故说：释迦牟尼佛功德圆满，有人却妒性大发，当面恶意中伤他。佛祖笑而不语，待那人骂完，佛问：“假如有人送你东西，你不愿意要怎么办?”答：“当然是归还了。”佛说：“那就是了。”于是，那人羞惭而退。从某种意义上说，这个故事的喻意，不正是在劝告人要多些雅量么?

《尚书》说：“必定要有容纳的雅量，道德才会广大；一定要能忍辱，事情才能办得好!”如果遇到一点点不如意，便立刻勃然大怒；遇到一件不称心的事情，立即气愤感慨，这表示没有涵养的力量，同时也是福气浅薄的人。所以说：“发觉别人的奸诈，而不说出口，有无限的余味!”

应该承认，有些高贵品格是普通人毕生企盼但仍根本不可能达到的；可人的雅量却是完全能够通过修炼而得到甚至可做到“随心所欲”的。

人难免与十分讨厌的人偶然相逢，尽管有人可以装作很随便的样子，竭力扮潇洒样扬长而去。但很多有雅量的人不会那样去做，而是没有丝毫装模作样地缓缓笑迎着对方漠然的脸孔和布满疑惑的眼神，坦然地擦肩而过。这些人轻松地抹去了粗鲁的伤害与侮辱的阴影，用友好的阳光装满了雅量的酒杯，小抿一口，自是清香浓烈。

当不期而遇的挫折、误解、嘲笑等等迎面而来时，相信并依靠个人的雅量吧，它是驱逐并能够战胜一切烦恼和痛苦的忠实朋友。

感恩的心

当你手握足以致人哑口无言的权柄，身处令人赞不绝口的高位，而面对尖锐的批评逆语时，你是否能够做到不怒目横扫、暴跳如雷呢？作为一个理智健全的人，特别是一个希望逐渐完备自己人格的人，总是用雅量包容一切的。雅量，是衡量一个人修养程度和成熟与否的重要标尺之一。

第五章

感谢伤害你的人，唤醒你冷静明智的头脑

别总责怪自己为什么容易受伤害，原因出在你自己身上。如果你不给别人留下软弱可欺的印象，如果你不给别人制造能够伤害的把柄，如果你不做引发火灾的火苗，就不会给伤害你的人以可乘之机。感谢伤害你的人，让你懂得规避风险，学会自我保护。

你容易被人欺负吗

人们常说“人善被人欺，马善被人骑”，“马善”是说马温驯，而“人善”指的是除了人温驯、没有反抗的性格之外，还包括热忱、善良、厚道、心软、服从、软弱、畏缩及缺乏主见等。

不过，畏缩及缺乏主见的人可能有硬脾气，虽然是个小人物，但不合他脾气的话，他一样是听不进去，也指挥不动他，这种人反而不一定会被人欺。最易被人欺的，都是有善良及温厚特质的人，也就是“好人”。“好人”因为一切与人为善，不争不抢，不使手段，不会拒绝别人，因此反而常被利用。

好人要做，但你一定要有自己的原则，因为一味地容忍只会换来别人对你更大的伤害。“好人”是应该受到尊重和保护的，但是在弱肉强食的生物链里，“好人”反而会成为受害者，这实在很悲哀。这样说，相信很多“好人”心有戚戚焉。“好人”应该保持好的特质，没有必要使自己变坏。偶尔吃些小亏也不必过于在乎，权且把它当做做好人的“代价”好了。

“好人”在现实社会中是大家都喜欢的“好人”。因为“好人”不具侵略性，不会伤害到别人，甚至有时还会为了别人而让自己吃亏！这种“好人”岂止是“好”，简直是“伟大”了。

那么做“好人”好还是不好呢？做“好人”或做“坏人”，是由性格所决定，而不是由意志决定；换句话说，有人“性本善”，有人“性本恶”，而受教育及后天生长环境的影响，“性本善”的人有时也会逞现“恶”的一面，而“性本恶”的人有时也会不那么“恶”！性格形成的障碍和弱点，并不是想“改变”就可以“改变”。

做“好人”是性格决定的，想不做都不行，而做“好人”也有其人际关系上的价值。做好人是值得肯定的，但不能做“烂好人”。

所谓“烂好人”就是没有原则、没有主见、不能坚持的“好人”，这种人不知是性格因素，还是有意以“好”去讨别人的欢喜，反正是有求必应，也不管该不该，有时也想坚持，可是别人声音一大，马上就软化下来；因为缺乏原则与坚持，导致是非难分，当事不能解决的时候，便“牺牲”自己来“成全”大家；有时也想“坏”一点，可是离“坏”还有一大段距离，自己就开始自责，检讨自己这样做是不是不应该……

这种“烂好人”得到的效应和“好人”是不同的，“好人”也是有原则的，所以他人在颂赞这“好人”的“好”时，还带着几分尊敬甚至“畏惧”。但“烂好人”倒不然，他在人际关系上的效应是“不能担大任”的风评，而且别人因为深知他的弱点，甚至会设计他、陷害他，得寸进尺，予取予求，反正他不会反抗，不会拒绝。于是所有人都得到了好处，唯独这个“烂好人”一点好处都没有。

因此，在现实社会的人性丛林里，做“烂好人”实在不宜。“烂好人”只能在家里做，在现实社会的人性丛林里，“烂好人”是不值钱的！

怎样使自己不受人欺负？

1. 确立自己待人处世的原则

人有了原则，自然会有所为，有所不为。比如宁可送人钱，也不借人钱；我不犯人，也不容许人犯我；宁可舍身救人，也不帮助邪佞小人……这都是原则。有了原则，对别人的要求就不会照单全收。但如何坚守原则却也是“好人”的困扰所在，因此还要有拒绝的勇气，如果能拒绝别人几次，别人自然就不敢随便向你提出无理或有害于你的要求。

让人了解你的处世原则，可以采用事前打“预防针”的方式，这样就会在事先封住别人的所求。这种方法是在日常行为当中，适时地“透露”一些自己做事的原则，这样不经意地会给别人一些禁忌，以免一有什么事就找到你的身上。“预防”为主，会让你省却许多麻烦，毕竟开口说“不”，对一个好人来说更难一些。

2. 适度的抗议和生气

有些人以欺负“好人”作为生存的手段，因此当你受到不公平的待遇时，要有勇气抗议，但这种抗议必须有气势，不必得理不饶人，要充分表达你的立场。至于生气，也不必闹翻天，但要让对方了解你的立场。一般喜欢捏软柿子欺负好人的人，心都是虚的。因为他不敢去欺负“坏人”，因此你的抗议和生气会产生相当的效果。人性有令人悲哀的一面，那就是欺软怕硬。

那么，应该怎样去表现你的抗议与生气？最重要的就是弄清楚你自己的感觉和看法。比如，有人想左右你对某件事情的反应，请记住你也一样有权利决定自己的反应。你也可以要求别人暂时停止做某些行为。不要为你的要求觉得抱歉，如果这些要求没有马上受到重视，你至少要设法让他知道这种行为让你有多不舒服。

将这些原则变成习惯，你可以避免许多混杂的事情。总之，要不被人欺，就要武装自己；不必去攻击别人，但必须能保护自己。

感恩的心

待人处世的原则要以明辨是非与独立思考的能力做后盾，否则就会拒绝不应拒绝的事，接受不该接受的要求。做好人没有错，但一定注意不要把善良和软弱混为一谈。

每个人都有可能在背后挖陷阱

国王有一个脾气暴躁、蛮横无理又奇丑无比的女儿，她很喜欢被一堆女仆围着，为其梳妆打扮，同时她又难以容忍女仆哪怕一点点的失误，只要哪个女仆不小心犯了错，她就会给予一顿鞭子，碰到公主气头上，女仆甚至会被丢进河里喂鱼。所以，宫里尽管一直在招女仆，却似乎永远都不够。

一日，侍卫又为其带来了一位女仆丽莎，这位女仆憨厚老实，长相奇怪。奇丑无比的公主突然见一个比自己还难看的女人，十分高兴，于是安排丽莎为自己的贴身女仆，以此来衬托自己的容貌。

丽莎虽然人老实，但梳妆打扮很有一套，每日她将公主打扮得光鲜靓丽。见镜中的自己比以前更漂亮了，公主自是高兴不已，于是就更喜欢丽莎，总是不断地给她赏钱。

有个叫苏菲的女仆，已经在宫里待了三年了，在丽莎来之前，都是她负责公主的梳妆打扮工作，她因为善于察言观色，所以是所有女仆中挨鞭子最少的。

一日，丽莎与苏菲外出为公主置办一些首饰、衣料，苏菲乘机跟丽莎说，公主脾气暴虐，被她投进河的女仆不计其数。

“你知道吗？公主已经……”苏菲将后面的字压得非常低，尽管如此但还是被丽莎听清楚了，并大声重复道：“50岁了，没人要？”

“我可什么都没说哦！”苏菲诡异地笑了笑，然后匆匆往前赶去。丽莎有一个同乡，给王子当女仆。置办完公主行头的晚上，丽莎去找自己的同乡，两人聊起了各自的主人，丽莎便将白天从苏菲那里听来的一席话告诉了同乡。这位同乡吓得脸色煞白，她比丽莎早进宫，也了解一些公主那边的事情。

“请千万不要将这些事情告诉任何人，苏菲可不是一个简单的人物，那些挨过鞭子和投进河里的女仆，十有八九是她挑唆公主后遭遇毒手的！不过，我非常担心，苏菲一定会恶人先告状，告诉公主你在造谣。”同乡的一席话说得苏菲胆战心惊，吓得不知道怎么办。

“明天一早你不是要为公主梳妆打扮吗？要不你先向公主承认错误，这样苏菲就不可能恶人先告状了。”

怀着忐忑的心情，丽莎回到了住处。一晚无眠后，第二日一早她赶到公主那里，可哪里想到，她刚一进门，鞭子就挥舞过来。等两位手持皮鞭的女仆停下来后，丽莎早已变成了血人。

“将她装起来丢进河里！”公主扭曲着脸吩咐道。

丽莎艰难地爬到公主脚下，希望在自己死之前能弄明白自己到底犯了什么错。原来，昨晚她跟同乡说的那席话，被另一个女仆听到了，她连夜将这件事报告了公主。没想到，苏菲还没来得及陷害她，另一个陷害者又出现了。

不过，奇怪的是，最后投进河里的不是丽莎一人，还有苏菲、丽莎的同乡，以及另一个告发者。因为公主最忌讳别人讨论自己的年龄，知道者全都格杀勿论。

真是一起连环的陷害案，有些人是被人陷害丢掉了性命，有些是受到了别人的连累，而其中两个人却是玩火自焚。

我们的生活中也总会遇到这样的人，他们可能是出于嫉妒你、讨厌你，也可能是为某种利益所驱使，于是会给你挖一口陷阱，让你在不知不觉中陷入其中，使得你丢掉工作饭碗不说，还可能面临破产、婚姻出现裂痕、被爱人甩掉、名誉扫地，甚至丢掉性命的危险。

智者说，伪装友善的敌人更阴险、更可怕。尽管这个世界上并没有那么多总喜欢挖陷阱使坏的人，但是因为一些复杂的原因，一个好人也有可能去陷害另一个好人。一些热衷利益，为了金钱、财富、地位不惜牺牲他人的人大有人在，也许他们表面上对你很友善，然而背地里都不知道会对你使什么坏。这种坏来得悄无声息，你根本不知道他设了陷阱，不知不觉中一失足就陷进去了。

都说明敌好对付，暗敌难预防。那些背后说你坏话让你名声扫地，玩花招让你被公司扫地出门，打着朋友、爱人的名义让你破产，为了自身利益牺牲你的幸福的人就潜伏在我们身边，在我们毫无防备的情况下，让我们栽一个大跟头。

感恩的心

害人之心不可有，防人之心不可无。我们并不是想把人性想得多坏，但是不管做坏事的人事后会不会后悔，在他们做一件坏事、挖一口陷阱时，绝对是出于自身利益这么做的。

授人以柄惹事端：是谁给了“坏人”伤害你的机会

智者说：“挖陷阱的，自己必掉在其中；拆围墙的，必被蛇咬；开凿石头的，必被石头砸伤；砍伐木头的，必被木头砸伤。”就像前文故事中的苏菲和另一个告密者，她们一个是想着除掉得宠的人，抢回自己从前的风头，一个是想通过告密得到奖赏，可没想到，多行不义必自毙，最终成了被陷害者的陪葬品。

玩火者必自焚。搬起石头砸自己的脚。这些都是用来说明坏人做坏事必定会自食其果。当然，坏人有坏人的可恨，受害者有受害者的可悲。

员工小郑刚进公司不久，就遭到女老板的严厉批评，就在他极度郁闷时，一位同事过来安慰了他。出于感谢，晚上两人一起用餐，期间两人聊起了自己的老板。安慰小郑的同事因为在公司待了一段时间，对老板了解的比较多。他说女老板之所以脾气暴躁，说话做事不讲情面，很大一部分原因跟她怀不上孩子有关。小郑因为憋着一肚子火，于是，就说了一些更年期、这么坏难怪怀不上孩子、不会下蛋的母鸡等比较低劣的话。

这事过去不久，小郑因为跟一个大客户签下了一笔大订单拿到了一笔不小的报酬，而那位曾安慰过他的同事却因三个月无业绩被公司炒了鱿鱼。女老板因为能招到一个优秀的员工而很高兴，曾多次在其他员工面前夸赞小郑。然而，奇怪的是，几天后，女老板仅仅因为一件小事就劈头盖脸地将小郑骂了一顿。因为批评是当着众同事的面，男人的自尊，使得小郑也爆发了，于是，一场空前绝后的口水战在办公室上演，几乎发展到报警的地步。

“马上滚出去，这是我的公司，再待一分钟我就报警！”女老板的状况已经到了

歇斯底里的地步，手里抓着一摞书随时都有可能甩到小郑脸上。

小郑最终打包回家。他知道虽然老板是个没有涵养、不容易克制情绪的人，但这一次的爆发不是她无理取闹，而是事出有因。从两人打口水仗时，老板“我是不会下蛋的母鸡怎么了”这句话他能听出来，被炒鱿鱼的那位同事告发了自己。可是，小郑搞不明白，对方都已经离开了，恨也应该恨女老板才对，为什么要这样对待自己呢？他怎么也想不清楚。

说来，今天的这个苦果，是小郑自己酿下的。天下没有不透风的墙，好事不出门，坏事传千里，如果小郑能管好自己的嘴，不在背后说老板坏话，会有这样的事情发生吗？很多时候，别人之所以陷害你，是因为有机可乘，或者抓住了你的把柄。都说身正不怕影子斜，如果我们走到哪里都能行得正坐得直，那别人怎么能找到陷害你的机会呢？

想想看，很多想要将你从公司赶走的人，他们虎视眈眈，希望你能犯点错，从而给他们添油加醋、将你的小错误说成大罪过的机会，并以整走你为最终目的。这些人都是披着羊皮的狼，你看不穿、认不清他们，还将他们当成好朋友、好同事，可哪里会想到，他们是面前一套，背后一套。你千万不要留下什么把柄在他们手里，否则，他们就会撕下温柔的羊皮，变成凶狠的豺狼，扑向你。

耶稣告诫他的门徒：“你们要提防假先知。他们外表驯良如羊，骨子里却像豺狼，凶残成性。”所以，为人处世，我们还得做到光明磊落，尤其混迹职场，更要谨言慎行，同事间最好仅仅是工作上的关系，私人话题，尤其是同事、老板的私事更不能与同事讨论。你一定见识过，你也许仅仅在一些人面前透露了一点点老板的私人事情，可第二天整个办公室都传得沸沸扬扬，并且被传得面目全非。

成功人士说，除了自己的亲人，以及自己了解的朋友外，与其他人交往，一定要保持刺猬的距离：一只刺猬正在寒风中瑟瑟发抖，这时又来了一只刺猬，于是，两只刺猬赶紧挤在一起，可是这样身上的刺就会刺到对方；于是两只刺猬抱在了一起，可是这样刺又会刺到自己；想了想，它们平行而卧，稍稍分开的距离既刺不到对方，同时又能为自己避风挡雨。同事间的关系也应如此，不能太亲密，也不能太疏远，刚刚好，谁也伤不到谁最好。

感恩的心

很多时候，你之所以遭人陷害，是因为你自己给了别人挖陷阱的机会。你的言行，你的举动，你的愚钝都有可能成为他人陷害你的条件。所以，千万不要在别人为你挖一口井之前，你提前动土。

不为轻信所伤："怀疑"有益

怀疑不是让你整日疑神疑鬼、风声鹤唳、草木皆兵，而是让你在说话、做事前先考虑清楚听者或共事者到底是一个什么样的人，即便你了解他的人品，你也要怀疑一下他做的事情，给自己一个考虑的过程，不要事事快速下结论。

1. 怀疑你自己的言行

当你跟一个人说私密的话之前，你要想清楚，这些私密话能否公布于众。无论是自己的，还是别人的，只要是暗地里发生的事情，最好还是不要说。你可以不去怀疑别人，但你一定要怀疑自己的言行，弄明白即便听者品性良好，你的言论是否依然“爆炸”到让对方不得不说的地步。想想看，在办公室说自己老板的坏话，不久后老板就知道了。如果你对一个人生气，自己在心里骂一百遍、一千遍都没有问题，但一定不要骂给别人听。祸从口出，既然夫妻间的床上隐私都能被人公布于众，你不负责任的言辞迟早也会弄得满城风雨。

2. 怀疑他人所做的事

你可以不去怀疑朋友的人品，但一定要怀疑他所做的事。就像本杰明和马克一样，马克正直，是本杰明最好的朋友，这点无可厚非，但是马克所做的事情可不可靠，那就另当别论了。如果别人做与你无关的事情，给出中肯的建议就可以了，毕竟对他人的事情指手画脚太多，会让对方不痛快。但如果别人所做之事关系到你，甚至关系到你的前程，那就要多留一条心，多怀疑一下。你不一定马上就答应朋友的请求，给自己一点时间考虑，自己是否有必要冒这个险？是否有必要调查一下对方所做的事情的可靠度？谨慎的人才不会吃大亏。

3. 怀疑一切即将冒险的事

与朋友合伙开公司，是否放心将所有的钱都交由他保管；与对方说保密的事情，是否会有被出卖的可能；跟对方享受你即将获得的成就时，怀疑一下其有无可能暗地插一脚，夺走你的成就或者破坏你的成功……将你即将做的事情想个清楚，要想到最坏的结果，看看这个结果是否自己能承担，如果大过了自己承受的范围，最好不要轻易冒险。

做事情先怀疑一下自己的能力，怀疑一下跟你一起做事的人，怀疑一下这件事的结果。也许每个人人品都没有问题，可面对诱惑、面对财富，人品就被击得七零八落。见利忘义，这是从古代一直演变至今的事实。

有人说怀疑很累，但是如果你不去怀疑，遭遇了痛苦更累。做事情前，你如果

不动脑筋，不去自我思量，总是别人说什么是什么，到最后，你势必成为被人卖了还帮其数钱的人。

感恩的心

怀疑，并非莫名怀疑一个不相干的人，或者怀疑别人做事的能力。而只是自己与别人挂钩，涉及的事情可能关乎自己的名誉、事业、成败时，我们才去怀疑。怀疑让人进步，让人提升，为我们避免很多的风险。

伤痛本无烙印：创伤中仍不停止前进的脚步

职场或生活中遭遇的陷害多数都是对方嫉妒你、垂涎你即将得到的好处，抑或你的成功会阻碍他的发展，于是暗里明里玩一些花招，让你名誉扫地、人财两空或者事业一败涂地。当然，我们如果经不起别人的陷害，选择轻生那就另当别论了。

只要你活着，就还有机会重新再来。当遭遇别人的陷害，让你破产，老婆（老公）跟你离婚，你的名誉、地位、人品……所有的一切全都败落，你声名狼藉……没有关系，一堵城墙倒塌了，还可以再建一堵。只要你活着，你就有机会证明，你本人非遭人陷害后展现在别人眼里的那样一个人。事实上，你有很多优秀的品质，但是现在你说了不算，你只有昂着头端正走路，一如既往地过日子，做任何事情都须小心谨慎，那么，时间会向人们证明你依然是个强者。

玛吉身材好，人漂亮，又很优秀，追求她的男士一大堆。玛吉有个好友叫苏珊，苏珊长相很普通，不过很有个性。虽然追玛吉的男生多到数不过来，但她唯独喜欢一个叫威廉的男生。此男高高大大，爱好各种体育运动，喜欢独来独往。为他尖叫的女生几乎排成了长队，玛吉对其更是芳心暗许。可是谁会料到，威廉偏偏喜欢上了看他不顺眼的苏珊，并以强而有力的方式，很快征服了对方。虽然，苏珊知道玛吉喜欢威廉，几次想撮合两人，可威廉看上苏珊后就不愿再看别的女生了。

两人相恋不到一星期，突然苏珊与一名陌生男子同床而眠的照片在校园网上传得沸沸扬扬，威廉看得几乎发疯，不但当着食堂所有人的面给了苏珊一巴掌，还当场宣布与其分手。事实上，那些照片都是玛吉 PS 的，当时，苏珊经不住玛吉的要求，在对方家里住了一晚，苏珊有裸睡的习惯，两人打打闹闹时，玛吉突然建议两人像情侣那样搂抱着拍张照。谁会想到，这是苏珊名誉扫地、爱情凋零的开始。

苏珊找到玛吉质问，对方却一口否认，并宣布要与苏珊这种烂女人绝交。多重打击几乎让苏珊一病不起。不过，她知道，如果此时选择退学或者逃避，就是在向其他人宣布自己是“畏罪潜逃”，心中有鬼。虽然大多数同学都疏远她，并在背后指指点点，可苏珊抬头挺胸，正常上课，正常吃饭，活得有声有色。有一个深受排挤的小女生问她，为什么像没事一样，苏珊说：“我行得端，做得正，心中没有鬼，干嘛拿别人的错误惩罚自己！”

玛吉尽管努力接近威廉，但依旧未能得到对方的爱情。因为陷害朋友身败名裂，心中愧疚，加上想得到的爱情又没有得到，心病时时折磨着自己，最终她办了转学手续，偷偷离开了校园。离开后不久，很多人在校园网上看到了一张未PS过的照片——躺在床上的玛吉和苏珊，还有一封忏悔信。苏珊最终为自己昭雪，威廉来找她道歉，她原谅了对方，但没有再给他相爱的机会。不过，尽管她失去了爱情，但是她通过这件事看清了两个人，一个是为了爱情陷害自己的朋友，一个是不愿相信自己的男友。这是一笔丰厚的人生阅历，也是用钱买不到的经验。

玩火的人常常把自己烧了，如果我们真的没有干亏心事，别人再怎么陷害，也总会有昭雪的一天。如果我们真干了亏心事，正好被人利用，那怎么办？其实痛心疾首、呼天抢地已无济于事，唯一能做的补救就是坦然面对这件事情。一度“艳照门”困扰了多少人，可一年不到的时间，大家又开始正常过日子，所有的劣迹早已随着时间被人们忘得差不多了。无论多糟糕的事情，没有人会花时间长久追求，老是放不下的其实是你自己。

来看一段苏格拉底和失恋者的对话：

苏：孩子，你为什么悲伤？

失：我失恋了。

苏：哦，这很正常。如果失恋了没有悲伤，恋爱大概也就没有味道。可是，年轻人，我怎么发现你对失恋的投入甚至比恋爱还要倾心呢？

失：到手的葡萄给丢了，这份遗憾，这份失落，您非个中人，怎么会明白其中的酸楚啊！

苏：丢了就丢了，何不继续向前走去，鲜美的葡萄还有很多。

失：我得不到的别人也别想得到。

苏：可这只能使你离她更远，而你本来是想与她更接近的。

失：您说我该怎么办？我可真的爱她。

苏：真的很爱？那你当然希望你所爱的人幸福。

失：那是自然。

苏：如果她认为离开你是一种幸福呢？

失：不会的！她曾经跟我说，只有跟我在一起的时候她才感到幸福！

苏：那是曾经，是过去，可她现在并不这么认为。

失：这就是说她一直在骗我？

苏：不，她一直对你很忠诚。当她爱你的时候，她和你在一起，现在她不爱你，她就离去了，世界上再没有比这更大的忠诚。如果她不再爱你，却还装得对你很有情谊，甚至跟随你结婚、生子，那才是真正的欺骗呢。

失：可我为她所投入的感情不是白白浪费了吗？谁来补充我？

苏：不，你的感情从来没有浪费，因为在你付出感情的同时，她也对你付出了感情，在你给她快乐的时候，她也给了你快乐。

失：可是这多不公平啊！

苏：的确不公平，这是说你对所爱的那个人不公平。本来，爱她是你的权利，但爱不爱你则是她的权利，而你却想在自己行使权利的时候剥夺别人行使权利的自由。这是何等的不公平！

失：可是您看得明白，现在痛苦的是我而不是她，是我在为她痛苦吧。

苏：为她而痛苦？她的日子可能过得很好，不如说你为自己而痛苦吧。

失：依您的说法，这一切倒成了我的错？

苏：是的，从一开始你就犯了错。如果你能给她带来幸福，她是不会从你的生活中离开的，要知道，没有人会逃避幸福。不过时间会抚平你心灵的创伤。

失：但愿有这一天，可我的第一步该从哪里做起呢？

苏：去感谢那个抛弃你的人，为她祝福。

失：为什么？

苏：因为她给了你寻找幸福的新的机会。

都说从哪里跌倒就从哪里爬起来，毁了名誉我们再建，毁了事业我们再创，毁了爱情我们再寻找。一切都有重新开始的机会。

感恩的心

为那些已经失去的东西哭泣，除了浪费眼泪、多点郁结外毫无意义。一个地方被彻底堵死，我们可以再凿一个出口。当你某一方的优势足够突出后，你所有的缺点、污点、劣迹都将被优势所覆盖。

面对无心的伤害：用宽恕对待伤害过你的人

我们在受到伤害的时候，最容易产生两种不同的反应：一种是仇恨，一种是宽恕。仇恨的情绪，使人一再地浸泡在痛苦的深渊里。如果仇恨的情绪持续地留在心里，可能会使生活逐渐失去秩序，行为越来越极端，最后一发不可收拾。

而宽恕就不同了。宽恕必须随被伤害的事实，经过从“怨怒伤痛”到“我认了”这样的情绪转折，最后认识到不宽恕的坏处，从而积极地去思考如何原谅对方。

做人要与人交往，与人交往就难免有利害冲突。当你受挫折或不愉快时，不妨进行一下心理换位，将自己置身于对方境遇中，想想自己会怎么办。通过这样的换位，你也许能理解对方的许多苦衷，正确看待他人给自己带来的挫折或不愉快。

斯宾诺莎说：“心不是靠武力征服，而是靠爱和宽容大度征服。”如果一个人能原谅别人的冒犯，就证明他的心灵乃是超越了一切伤害的。做人要心胸开阔，做事要思想开明。何必拿一些小事当真呢？宽恕人家所不能宽恕的，是一种高贵的行为。

一位妇女来向著名作家林清玄哭诉，她的丈夫是多么不懂得怜香惜玉，多么横暴无情，哭到后来竟说出这样的话：“真希望他早点死，希望他今天就死。”

林清玄听出妇人对丈夫仍有爱意，就对她说：“通常我们非常恨、希望他早点死的人，都会活得很长寿，这叫做怨长久；往往我们很爱、希望长相厮守的人，就会早死，这叫做爱别离。”

妇人听了感到愕然。

“因此，你希望丈夫早死，最有效的方法就是拼命去爱他，爱到天妒良缘的地步，他也就活不了了。”林清玄说。

“可是，到那时候我又会舍不得他死了。”妇人疑惑着。

“愈舍不得，他就愈死得快呀！”

妇人笑起来了，好像找到什么武林秘籍，欢喜地离开了。

林清玄为此感叹说：“人世间最好的报复是更广大的爱，使仇恨黯然失色的则是无限的宽容。”

复仇从来不能造成“平衡”和“公平”，报复常常使仇恨者和被恨者双方都陷入仇恨越结越深的痛苦深渊中。甘地说得好：“要是人人都把‘以牙还牙、以眼还

眼’当做人生法则，那么整个世界早就乱作一团了。”

一只脚踩扁了紫罗兰，它却把香味留在那脚跟上。宽恕，是通向自由和快乐的捷径。以下几点建议能帮你消除仇恨、宽恕伤害你的人：

先要确定仇恨情绪的来源。

开诚布公地承认你心中的仇恨。从某种意义上来讲，如果你有勇气向他人承认自己心中的仇恨，那就意味着你走出了宽恕的第一步。

仇恨对事不对人。你可以对别人所做的对不起你的“事”生气，但你不必对得罪你的人“恨之入骨”。

把心胸放开阔些。不必对日常生活中鸡毛蒜皮的小事耿耿于怀。

仇恨的根由发现了之后，要紧而且是最有效的事便是——忘记它。

忘掉仇恨要有耐心，慢慢来，自然“水到渠成”。

穿梭于茫茫人海中，面对一个小小的过失，用一个淡淡的微笑，一句轻轻的歉语，来显示对他人的包涵与谅解，这是宽恕；在人的一生中，常常因一件小事、一句不注意的话而被人误解或失去信任，但“人不知而不愠”，以律人之心律己，以恕己之心恕人，这也是宽恕。

宽恕意味着勇敢而不是怯懦。要向自己的仇人做出高姿态是需要不少勇气的，同时，它还需要一颗善良的心。

感恩的心

每个人都该学会用动机和效果统一的观点去衡量人的行为，这样可以减少许多不满情绪的产生，为报复心的萌生断了后路。当他人给你带来伤害时，你应该试着回想自己是否在某时某刻也给别人带来过同样的伤害。如此将心比心，报复的欲念就会慢慢散去，而学会了宽恕对方。

恶语中伤时：让传播谣言者自讨没趣

在20世纪60年代的美国，有一位很有才华、曾经做过大学校长的人，出马竞选美国中西部某州的议会议员。此人资历很高，又精明能干、博学多识，看起来很有希望赢得选举的胜利。但是，在选举的中期，有一个很小的谣言散布开来：三四年前，在该州首府举行的一次教育大会中，他跟一位年轻女教师“有那么一点暧昧的行为”。

这实在是一个弥天大谎，这位候选人对此感到非常愤怒，并尽力想要为自己辩

解。由于按捺不住对这一恶毒谣言的怒火，在以后的每一次集会中，他都要站起来极力澄清事实，证明自己的清白。其实，大部分的选民根本没有听到过这件事，但是，现在人们却愈来愈相信有那么一回事，真是愈抹愈黑。公众们振振有词地反问："如果他真是无辜的，他为什么要百般为自己狡辩呢?"如此火上加油，这位候选人的情绪变得更坏，也更加气急败坏、声嘶力竭地在各种场合为自己洗刷，谴责谣言的传播。然而，这却更使人们对谣言信以为真。最悲哀的是，连他的太太也开始转而相信谣言，夫妻之间的亲密关系被破坏殆尽。

生活中不免有许多"说闲话的人"，这些人的特征是到处闲扯，传播一些无聊的特别是涉及他人的隐私的谎言，在背后对他人评头论足。虽说古人早有"谣言止于智者"的忠告，但智者毕竟很少，谣言总是会被传来传去。

爱在背后说别人的坏话，无中生有，制造"八卦"新闻的人，也许只当做玩笑，并无恶意，或者心直口快，但无论怎样都有意无意间对他人造成了伤害。要知道，语言伤害有时会超过人身伤害，因为语言上的伤害是伤了一个人的自尊心。一句侮辱性的语言完全可能毁掉深厚的友情，一句无心的评论很可能破坏了你与同事间的感情。

不要在背后议论别人能够做到，但无法控制别人的嘴巴。对于别人背地里怎样评价自己，应放开眼量和度量，不去追究。至于对诽谤的最好回答，就是无言的蔑视。

黄炎培先生曾经现身说法："人家的毁誉，不必计较。我小时因为穷，为别人鄙视，屡次向人家求婚而被拒绝，直到第六家我已故的王夫人家，先岳父王筱云先生赏识我的文章和楷书，才成全我的婚事。不久在科举场中，我露了头角，贺者盈门，都说早就看出此儿不凡。及后参加革命，遭逮捕，险被杀头，立时声誉骤落，大家又看不起此儿了。适避难归来，稍利事业，乃又受称誉。吾乃大悟，做人做事要时刻力求上进。犹如逆水游鱼，至为艰苦。"

一个人的名声往往容易毁于"人言"，常言说的"人言可畏"就是这个道理。黄炎培先生主张用"不必计较"来对待毁坏人名声的"人言"，要求人们不必把个人的名声看得过重。

对别人在你面前说另一个人的坏话的行为，你应该端正态度，认真考虑这种事。因为说他人坏话的人，总是有着各种各样的原因，充分地分析讲话者的心理及原因，对做到端正自身大有益处。

当别人对你说第三者的坏话时，无论你是否明白其中的原因，你都必须保证做到一点，那就是"人耳封存"，同时还得充分了解对方，如果发现对方是无缘无故，只是天生有背后说第三者坏话的习惯，那么你就得注意，在以后的应酬中有意识地疏远他。

感恩的心

没有事实根据的“人言”总是“腿短”的，不会长久站住脚，毁人名声的人也许得逞于一时，但不久定会败露。一个人的品行是有目共睹的，它最有说服力。

人性有弱点：小心你的善良被人利用

这是一家广告公司。张峰比周明晚来公司半年，和周明同属一个部门，只是分在了不同的小组。张峰平时总是憨憨地笑着，偶尔也和同事们开玩笑。他在部门里算最年长的——35岁。

现在广告公司的人员都趋向年轻化，公司改组，请走了好几位年过30的“老朽”。没想到，张峰平时不显山不露水，现在倒成了周明的领导了。

周明对张峰是有些好感，觉得他挺朴实的。况且，他是来自农村的人，能够到北京发展，并且到这家比较有实力的公司，他的阅历肯定丰富。除了憨厚外，他的节俭也给同事们留下了很深的印象……

很多时候周明感觉工作上一定要跟对人，这次改组成了张峰的下属，周明挺满足的：有张峰的关照应该不会吃亏。

接着公司有了一个很大的项目，小组成员都会拿出自己的方案，最后择优选用。偏偏新官上任的张峰迟迟不开会商讨。这是怎么回事？急性子的周明找到了张峰，他的回答是：“公司刚改组，开始不会好做的，这次的策划由周明来做。”

周明无话可说了。按照公司的规定，只有参与了策划才有钱挣，好点子会有额外奖金。成功的策划是可以名利双收的，张峰经举显然有他的意图。

几次事后，周明发现张峰实际上很有心计，会取巧。他的策划有很多是从别人那里信手拈来的，改头换面推出去。他还会把大家的好点子融合在一起，变为自己的。

不久，令人意想不到的事情发生了，周明才真正认识了张峰。

那次周明出差三天回来，发现应由周明做的好几个方案都由张峰接手了，周明的创意，张峰的署名，并且有一个方案受到客户的赞许，老总发给张峰为数不少的奖金。

周明愤怒了，找到张峰，周明还没有开口，张峰就歉疚地对周明解释，说客户要得太紧，实在没办法，本来只是想拿周明的策划书应付一下，想不到客户很是满

意，只好做了出来。还说他跟老板说过了，奖金分文不要。

话说到这，不好再说什么，工作上的摩擦在所难免，况且他是周明的直接上司，只要客户满意……

想不到过两天，张峰走了！是因为那份赢得奖金的策划书，另一家公司把他挖走了。他把周明的客户也带走了，还有公司的好些客户……他走得实在是太突然了，公司为此一下子陷入低谷。

后来周明明白了，因为他遭遇过贫穷、艰辛，所以向往成功，也更要不择手段。一个从小地方来的人，能在大城市扎根，本身说明他很不简单。可一年多来，谁都认为他憨厚实在。

这件事给周明的教训是，有些人是很可怕的，可怕的人在别人不知道他（她）潜在的内心，他（她）可能在向你微笑时，从背后戳一刀。所以对于面似忠厚的人，在没有了解他的真面目的时候，得防着他一些。毕竟难免遇到这种人，或要与这种人相处，对他冷淡也不对，表面上还要客气。

感恩的心

有时你真心待人，对方却不能真心待你，这让你感到很生气。所以，在处世中，要不时告诫自己什么人值得交往，什么人你得提防他。

暗箭难防：理智应对“小人”的伤害

提防小人，但不可得罪小人，这是处世保身之道。

余秋雨先生在一篇散文中曾提到“小人”的问题，他说，英雄们在临终的时候，觉得最为痛恨的人不是自己的劲敌，他们往往从牙缝里挤出两个字：小人。看来，“小人”不小，他们的能量大着呢！他们可以做汉奸、叛徒，他们可能装出种种可怜的样子，以博得你的帮助，当你失去利用价值的时候，他们就可能反过来咬你一口。蚂蟥的可怕之处是，它以不经意的亲热的方式去吸人血，而小人比蚂蟥还可怕。

“小人”每个地方都有，这种人常常是引起一个团体纷扰的罪魁祸首，他们造谣生事、挑拨离间、兴风作浪，令人讨厌，所以人们对这种人不仅敬而远之，甚至还抱着仇视的态度。

仇视小人固然足以显出你的正义，但在人性丛林里，这并不是保身之道，反而凸显了你的正义的不切实际，因为你的“正义”公然暴露了这些小人的无耻、不

义。可是，再坏的人也不愿意被人批评“很坏”，他们总要披一件伪善的外衣，这是人性，而你特意凸显的“正义”，却照出了小人的原形。这不是故意和他们过意不去吗？君子不畏流言、不畏攻击，因为他问心无愧；小人看你暴露了他的真面目，为了自保，为了掩饰，他是会对你展开反击的。也许你不怕他们的反击，也许他们也奈何不了你，但你要知道，小人之所以为小人，是因为他们始终在暗处，用的始终是不法的手段，而且不会轻易罢手。你别说你不怕他们的攻击，看看历史的血迹吧，有几个忠臣抵挡得过奸臣的陷害？

所以，和小人保持一定距离就可以了，没有必要嫉恶如仇地和他们划清界限，他们也是需要自尊和面子的，何况你也不可能完全“消灭”小人。因为“小人”是一种人性现象，而人性是亘古存在的，因此不如和他们保持一种“生态”上的平衡。而且，有他们的存在，才能彰显你这“正人君子”的价值与可贵。另外有一点也必须了解，“小人”有时也会有一些“正义”，会不留情面地揭露隐私与不法，这对游走于法令边缘的人，未尝不是一种威胁，因此“小人”还是有某种存在价值的。

君子与小人，是各色人物中的两极。清代金兰生所编《格言联璧》中讲到如何对待君子与小人时说：“小人固宜远，然断不可显为仇敌；君子固当亲，亦不可曲为附和。”讲的是对小人既不亲近，也不公开结为仇敌，对君子可以亲近，但不可曲意逢迎。这比较合乎洁身自好的待人之道。

有句话说：“宁可得罪十个君子，也不得罪一个小人。”洪应明在《菜根谭》中也说到这个问题：“休与小人结仇，小人自有对头；休向君子谄媚，君子原无私惠。”这虽然有“明哲保身”的味道，但区别待人的思想可供我们参考。勿媚君子的道理是很清楚的，君子有处世的原则，低声下气地去讨好君子，只会引起反感，自找没趣。为什么不要和小人结仇？这是因为小人胡搅蛮缠，和小人争论是非，是白白浪费精力。

感恩的心

宁肯得罪十个君子，也不要得罪一个“小人”，可见“小人”危害之大。“小人”每个地方都有，他们无事生非、挑拨离间、兴风作浪，令人讨厌。处世的当务之急，就是多听多看，认清“小人”，和“小人”保持一定的距离，不卑不亢。

学会规避：感谢陷害你的人让你警惕风险

人生就是一张单程票，有去无回。这就是风险，我们没有回头路，只能硬着头皮一直向前。既然我们永远都不可能回到昨天，那干吗还拿今天的时间想昨天的事情呢？不过，人总是在失败和总结教训中长大。所以，我们要感谢那些陷害我们的人，让我们在总结教训的过程中，懂得什么是风险。

风险有两种定义：一种定义强调了风险表现为不确定性；而另一种定义则强调风险表现为损失的不确定性。

若风险表现为不确定性，说明风险产生的结果可能带来损失、获利或是无损失也无获利，属于广义风险。而风险表现为损失的不确定性，说明风险只能表现出损失，没有从风险中获利的可能性，属于狭义风险。

无论我们做什么，都存在风险。所以，我们既要懂得规避风险，还要学会承担风险。也许我们交了一个朋友，觉得自己得到了一大笔精神意义上的财富，可是这个朋友背叛了你，或者陷害了你，使你身败名裂，抑或一无所有。大概我们之前根本没有想过，交一个朋友也会让自己付出如此大的代价这么恐怖的风险；我们费尽周折，终于谈成了一笔生意，这其中只有利润，没有风险吧！可是就在你签单当天，你的竞争对手捣乱，向你的客户散布了一堆谣言，从而煮熟的鸭子就这样飞掉，最终你前期所做的所有努力，花费的所有心血，就这样付诸东流不说，你还有可能付出更多代价，比如被炒鱿鱼，被老板痛斥，被其他人看笑话，等等。想来，我们努力了，付出了，怎么会存在风险？可是风险就这样无处不在地剥夺了我们应有的欢乐和幸福。

但是，所有的事情都有两面性，有变必定有不变，有幸必定有不幸，有失去就必定有得到。所以说，我们要感谢陷害我们的人，他们让我们失去了很多东西的同时，也让我们懂得了很多东西。在被人陷害前，也许你仅仅懂得开公司、求合作存在风险，对其他方面一无所知。但是，等到自己遭遇一些事情后，你会明白生活的方方面面、角角落落都有可能存有险情。吃一堑，长一智，因为遭遇过，所以就不愿再遭遇一次，因为受到过伤害，就不愿受到第二次伤害。于是，在以后的生活中，我们无论为人处世，还是做事解决问题，变得小心谨慎了很多，学会了思考，懂得了计划，不再盲目行事，也不再盲目乐观。成熟虽然是通过成长的痛苦换来的，但是成熟的心态能让我们更轻松地驾驭生活之舵，知道自己的目标，懂得规避风险，不会再为了显摆自己的个性盲目撞击风险。

所以，我们要感谢陷害我们的人，是他们让我们懂得总结经验和教训，在教训中明白了风险，使得自己从此变得谨慎。由此看来，不管各种遭遇和不幸让我们失去了什么，损失了什么，但并没有让我们一败涂地，一无所有，如果懂得反思，我们就会得到很多经验和教训，而经验和教训对于有些人是花钱都买不来的。

有一位渔夫，他有着一流的捕鱼技术，被人尊称为“渔王”。渔夫有三个儿子，他想将孩子们培养成跟自己一样的捕鱼高手。然而，日子一天一天过去，渔夫的愁容也越来越深。当人们问及原由时，渔夫说道：

“从很小的时候，我就手把手地教我的孩子捕鱼，为了让他们快速上路，我总是叫他们跟在我身后，看我打鱼。”

“看来他们掌握了你所有的捕鱼技术，如此你还有什么好担心的？”听者问道。

“问题就在这里，我毫无保留地传授了我的经验，可偏偏他们三人的捕鱼技术比不上一个普通渔夫的儿子，这能不让我愁吗？”渔夫叹息道。

“你尝试着让他们自己出去打一网鱼了吗？他们有没有过受到挫折回来的时候？”听者继续问道。

“那倒没有！”渔夫答道。

“那就对了，你传授给孩子的只是技术和你的经验，而从未让他们自己积累经验。更重要的是，你不曾让他们尝到失败的滋味，不曾有过挫折感，也未能吸取教训，对于他们来说，没有教训与没有经验一样，都不能成大器！”

一个人背会了全部的菜谱，他未必就能炒得一手好菜；而那些经常炒菜的人，也未必不如掌握菜谱的人。我们做每一件事情，就像炒一盘菜一样，因为经验不足，要么炒焦了，要么炒得半生不熟，要么太咸，要么太淡，这就是风险，也是教训。只有在对风险和教训的认知和总结中，我们才能逐渐掌握火候，知道了盐量，也学会了调料，最终将一盘普通的菜炒得色香味俱全。

感恩的心

因为有风险，所以我们学会了总结经验和教训。如果我们没有处于风险中徜徉一番，就不知道个中滋味，更不懂得如何提高自己。因为没有教训与没有经验一样，都不能使人成大器。

第六章

感谢欺骗你的人，考验你知人知心的眼光

人之所以容易受骗上当，是因为自己拥有而别人不曾有。所以，一旦你因为自己“有”而被骗子盯上时，就要多一个心眼，留一份怀疑，多一点考察，只有这样才能防止被骗。感谢欺骗你的人，让你学会识人识心。

贪欲之心：受骗者中招的根由

我们常常在报刊上阅读到一些荒唐的闹剧，比如下面这一则：某公司宣称，凡到他们公司购物，每花 100 元，两个月后就可以返奖 100 元。比如 200 元钱的衣服，公司定价 100 元。虽然价高了点，但两个月后就返给你 100 元，你白得一件衣服……不少人闻知此等好事，纷纷上门，一时公司生意好不兴隆。开始大家还得了些甜头，但半年之后，公司老板卷款私逃，钱如肉包子打狗一去不回了。

这样的事情，稍有头脑者都会看穿，这不过是骗子拙劣的骗术。但可悲的是，却有那么一些人，偏偏深信不疑。最后当然是中了骗术，落得个破财懊悔的凄凉结果。一些人之所以上当受骗，究其原因，就是“贪”字作祟。“贪”使他们“塞智为昏”，对骗子设下的陷阱视而不见，结果赔了钱又丢了脸。

因为贪私而迷失方向的人比比皆是；因为贪图而丧失天良的人也随处可见。贪欲不仅可怕，也是导致许多人失败的原因。

这是一个发生在美国俄亥俄州的真实故事。

1856 年，亚历山大商场发生了一起盗窃案，共失窃 8 块金表，损失 16 万美

金，在当时，这是相当庞大的数目。

就在案子尚未侦破时，有个纽约商人到此地批货，随身携带了4万美元现金。当他到达下榻的酒店后，先办理了贵重物品的保存手续，接着将钱存进了酒店的保险柜中，随即出门去吃早餐。

在咖啡厅里，他听见邻桌的人在谈论前阵子的金表窃案，因为是一般社会新闻，这个商人并不当一回事。

中午吃饭时，他又听见邻桌的人谈及此事，他们还说有人用1万美元买了两块金表，转手后即净赚3万美元，其他人纷纷投以羡慕的眼光说："如果让我遇上，不知道该有多好！"

然而，商人听到后，却怀疑地想："哪有这么好的事？"

到了晚餐时间，金表的话题居然再次在他耳边响起，等到他吃完饭，回到房间后，忽然接到一个神秘的电话："你对金表有兴趣吗？老实跟你说，我知道你是做大买卖的商人，这些金表在本地并不好脱手，如果你有兴趣，我们可以商量看看，品质方面，你可以到附近的珠宝店鉴定，如何？"

商人听到后，不禁怦然心动，他想这笔生意可获取的利润比一般生意优厚许多，所以他便答应与对方会面详谈，结果以4万美元买下了传说中被盗的8块金表中的3块。

但是第二天，他拿起金表仔细观看后，却觉得有些不对劲，于是他将金表带到熟人那里鉴定，没想到鉴定的结果是，这些金表居然都是假货，全部只值2000美元而已。直到这帮骗子落网后，商人才明白，打从他一进酒店存钱，这帮骗子就盯上了他，而他一整天听到的金表话题，也是他们故意安排设计的。

歹徒的计划是，如果第一天商人没有上当，接下来，他们还会有许多花招准备诱骗他，直到他掏出钱为止。

故事中明知道金表是"赃货"的商人，因为被自己的贪念打败，最终抗拒不了骗子的诱惑而自食恶果。

托尔斯泰说："欲望越小，人生就越幸福。"这话蕴涵着深邃的人生哲理。它是针对"欲望越大，人越贪婪，人生越易致祸"而言的。古往今来，被难填的欲壑所葬送的贪婪者，多得不计其数。贪欲越多的人，往往生活在日益加剧的痛苦中，一旦欲望无法获得满足，他们便会失去正确的人生目标，陷入对蝇头小利的追逐。

不去贪图"身外之物"，不但是超越世俗的大智大勇，也是放眼未来的豁达襟怀。谁能做到这一点，谁就会活得轻松，过得自在，遇事想得开，放得下。

感恩的心

贪婪的人只瞧见眼前的利益，看不见身边隐藏的危机，也看不见自己生活的方向。贪婪是一种病态，其病因多是权力、地位、金钱所引发的。这种病态如果发展下去，就是贪得无厌，其结局是自我毁灭。

感谢受骗让你领教信任的重要

欺骗与信任是一对正反义词。被人欺骗，也就意味着对方践踏了你对他的信任。

信任是一种依赖关系，也是一种高尚的情感，更是一种联结人与人之间关系的纽带。你有责任、有义务去信任一个人，除非你能证实那个人不值得你信任；你也有享受被人信任的权利，除非你已被证实不值得人信任。如此看来，信任是建立在被证实的基础上，在没有证实一个人的可靠性前，任何人都不可信。

信任是一种力量，它的建立，意味着双赢；而它的缺失，意味着两败俱伤。

我们与他人合作，共同发家致富，两人相互信任，遇事能相互商量，有好处能共同分享，不因对方比自己优秀眼红，也不因对方有某种弱点就加以利用，和气生财，大家都能过幸福、美好的生活。但是，如果一开始人们就怀着图谋不轨，或者建立虚假的信任靠近你，而你也没有考察清楚，就与对方互为朋友或者爱人，久而久之，在对方彻底骗取了你的信任的情况下，携带你的财物、情感一起消失，那个时候留给你的便是巨大的损失，以及没完没了的烦恼。

当然，你也别以为欺骗你的人从此就能高枕无忧，逍遥法外，不会的，如果他骗取的是你的钱财，从此他便生活在提心吊胆中，一个跟你相似的面孔都有可能让他吓出一身冷汗，他会像惊弓之鸟一样，自己的内心困在黑暗里，永远见不得阳光。而一旦他们被抓获，等待他们的便是牢狱之灾，甚至身败名裂，一辈子抬不起头。

如果他骗取的是你的感情，那么你该庆幸没有跟这样的一个人继续纠缠下去，让他骗走你更多的东西，而这种善于欺骗他人感情的人，尽管他们很有一套欺骗的嘴脸，但总有被识破的那一天。而且这种人常常因为对自己的不负责任和对他人的不负责任，给自己留下了一堆祸患，某一天他们想认真的时候，等待他们的却是别人的报复。

如此看来，信任就是一种责任，是对自己的责任，也是对别人的责任。就对自

己来说，信任能为自己换来朋友，换来支持和帮助，更能换来财富；而对别人来说，你的信任也是让对方对你信任的基础，信任与信任的碰撞定能产生巨大的能量，推动各自人生的发展。

信任只有双方都作出努力才能产生作用，而单方面的可靠，只会滋生出一个不可靠来。这就是为什么那些越容易相信别人的人，越容易上当受骗。事实上，我们并不愿无论对什么样的人或什么样的事都持一种怀疑的态度，可是，如果我们不抱有这样的态度，自己就会遭殃，真正的信任也就无法在自己与他人之间产生。虽然我们能相信自己的可靠，却无法保证别人也跟自己一样。尤其当我们因为太过相信别人，遭遇欺骗后，我们就更加无法轻易去相信一个人。无论面对一个怎样的人，一件怎样的事都会多一份怀疑，留一个心眼，做一番调查，考虑得更周全。所以，我们感谢欺骗过我们的人，是他们让我们变得更加小心谨慎。

也许以前你是个性格单纯的人，对任何人说的任何话都会信以为真；也或者你是个从不相信信任能产生力量、起到双赢作用的人。但从今天开始，你要相信，真正的信任能产生经济效益，能推助自己事业的成功。两家公司相互信任，强强联合，然后产生更为丰厚的利润就是最好的例子，而两个有能力的人，他们如果能相互合作，合作时能相互信任，那就是珠联璧合，财富、幸福、快乐这些自是不请自来。但是，一旦人们之间的合作只是一方欺骗另一方，或者双方欺骗，最后的结果一定是两败俱伤。这是毋庸置疑的事情。

花儿因为有春天的信任，才绽放得争奇斗艳；高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任，才到达了更为广阔的天地；而你因为得到大家的信任，才能攀上事业的高峰。所以，从今天起，你一定要做一个值得让人信赖的人，只有这样你才能找到跟你一样可靠的人双赢。当然，你也不能随便相信别人，这种不相信并不是否决，而是给自己一个期限考察，如果通过对对方的了解，发觉对方的确诚实可靠，那你大可放心去相信他。

多去考察一个人，多了解一件事，为的就是让自己少吃亏，也是为了与他人建立信任机制，让信任带来力量，促成自己的成长和发展！

感恩的心

感谢欺骗你的人，他们的欺骗让你对信任有了重新的认识，是他们让你懂得信任一个人之前，先要去验证他的可靠性，也使你更加重视自己的信誉，做一个更为可靠的人。

欺骗的利用：考验出你的诚实

这是一个关于招聘的小故事：

雅利安公司是一家外资企业，更确切地说，是美国环球广告代理公司中国办事处。因为业务需要，雅利安公司正准备招聘4名中国高级职员，他们将担任业务部和发展部的主任助理，待遇自不必言。竞争是激烈的，凭着良好的资历和优秀的考试成绩，小李荣幸地成为10名复试者中的一员。

雅利安公司的人事部主任戴维先生告诉小李，复试主要是由贝克先生主持。贝克先生是全球闻名的大企业家，从一个报童到美国最大的广告代理公司董事长、总经理，他的经历充满了传奇色彩。并且，他年龄并不很大，据说只有40岁上下。听到这个消息，小李非常紧张，一连几天，从英语口语、广告业务及穿戴方面都做了精心准备，以便顺利“推销自己”。

考试是单独面试。小李一走进小会客厅，坐在正中沙发上的一个老外便站起来，小李认出来：正是贝克先生。

“是你?！你就是……”贝克先生用流利的中文说出了小李的名字，并且快步走到他面前，紧紧握住了他的双手。

“原来是你！我找你找了很长时间了。”贝克先生一脸的惊喜，激动地转过身对在座的另几位老外嚷道：“先生们，向你们介绍一下：这位就是救我女儿的那位年轻人。”

小李的心狂跳起来，还没容得他说话，贝克先生把他一把拉到旁边的沙发上坐下，说道：“我划船技术太差了，结果女儿掉到了昆明湖中，要不是这位年轻人就麻烦了。真抱歉，当时我只顾照看女儿了，也没来得及向你道谢。”

小李竭力抑制住心跳，抿抿发干的双唇，说道：“很抱歉，贝克先生。我以前从未见过您，更没救过您女儿。”

贝克先生又一把拉住小李：“你忘记了？4月2日，昆明湖公园……肯定是你！我记得你脸上有块痣。年轻人，你骗不了我的。”贝克先生一脸的得意。

小李站起来：“贝克先生，我想您肯定弄错了。我没有救过您女儿。”

小李说得很坚决，贝克先生一时愣住了。忽然，他又笑了：“年轻人，我很欣赏你的诚实，我决定：免试了。”

几天后，小李幸运地成了雅利安公司职员。有一次，小李和戴维先生闲聊，他问戴维：“救贝克先生女儿的那位年轻人找到了吗?”

“贝克先生的女儿？”戴维先生一时没反应过来，接着他大笑起来，“他女儿？有7个人因为他女儿而被淘汰了。其实，贝克先生根本没有女儿。”

感恩的心

人都想把自己装扮得很完美，而现实的真相可以忽略。本来很简单的事情，某些人为了把事情做得达到自己理想的状态，会故意设置骗局，来检验对方的诚信度。但是，诚实、真、善、美是人类最真实的东西，亘古不变。

欺骗有深意：对善意的谎言说声感谢

说谎是不好的行为，人们也最讨厌说谎的人，因为没有比受愚弄、被欺骗更让人气愤的了。然而，有些谎言是善意的。面对善意的谎言，你不应该动怒，应该认真思考并体会谎言背后的善意。如果你真正领悟了谎言背后的真正用意，你也许会会心一笑，而忘了它是个谎言。

善意的谎言是不带有欺骗性质的。有人可能想对你表达某种含义，但由于种种原因而不便直接传达，就会用这种“说谎”的方式向你透露。也许你乍听这种谎言时不太相信，甚至会生气，但当你明白这只是对方跟你开的一个谎言玩笑时，你就会领悟对方的“别有用心”了。

一老一小两个相依为命的盲人，每日里靠弹琴卖艺维持生活。一天，老人终于支撑不住，病倒了，他自知不久将离开人世，便把孩子叫到床头，紧紧拉着孩子的手，吃力地说：“孩子，我这里有个秘方，这个秘方可以使你重见光明。我把它藏在琴里面了，但你千万记住，你必须在弹断第一千根琴弦的时候才能把它取出来，否则，你是不会看见光明的。”孩子流着眼泪答应了师父，老人含笑离去。一天又一天，一年又一年，孩子用心记着师父的遗嘱，不停地弹啊弹，将一根根弹断的琴弦收藏着，铭记在心。当他弹断第一千根琴弦的时候，当年那个弱不禁风的少年已到垂暮之年，变成一位饱经沧桑的老者。他按捺不住内心的喜悦，双手颤抖着，慢慢地打开琴盒，取出秘方。然而，别人告诉他，那只是一张白纸，上面什么都没有。泪水滴落在纸上，但他笑了。就在拿出“秘方”的那一瞬间，他突然明白了师父的用心，虽然是一张白纸，但却是一个没有写字的秘方，一个难以窃取的秘方。只有他，从小到老弹断一千根琴弦后，才能领悟这无字秘方的真谛。

说善意谎言的人并不代表一定爱说谎。他只是想通过这一手段让你明白这么做的用意，让你理解他的“良苦用心”。如果你一味地对谎言本身刨根问底，跟对方

争执，甚至将对方看做是不诚实的人，那就真是“冤枉”了对方。

当然，做人不能失掉诚信的原则。与人交往，诚信为先。但善意的谎言与诚信为本是不相冲突的。诚实是一个人走向人生顶峰时所自然呈现的坦诚，是一种坚韧的力量。在诚信那里，一切谎言都变得毫不重要，甚至可憎。真诚是做人之本，人与人的交往不能违背了真诚。

人为了能获得别人的理解，更好地生存，需要制造一些善意的谎言。面对这样的谎言，我们应该感激它背后的善意，而对谎言本身不可太较真。

其实，善意的谎言根本就无碍于诚信，不要再认为善意的谎言会碍于诚信的问题了，因为只要你心中想着是为了他人，那么善意的谎言就是珍贵的，它既不会造成信任危机，也不会玷污文明，更不会扭曲人性。

有时，人们为了应一时之需而不得不“说谎”。对于此，我们只需接受说谎者的心意就足够了，而不必对谎言信以为真，更不能凭着谎言而做出荒唐的事。

学会说善意的谎言是一种社交的智慧，每个人对待它的态度应是：不必为谎言本身较真，眼里只看见了“谎”的一面，而应该多想想它“善”的深层含义。因为善意的谎言是出于善良的动机才产生的。

善意的谎言是人生的滋养品，也是信念的源动力。它让人从心里燃起希望之火，确信世界上有爱、有信任、有感动，因而找到更多笑对生活的理由。善意的谎言，是赋予人性的灵性，体现着情感的细腻和思想的成熟，促使人坚强执著，不由自主地去努力去争取，最后战胜脆弱，绝处逢生。在生活中，经常能碰到一些善意而美丽的谎言，这些谎言构成了人生的另一种风景。它丰富了人们生活的情趣，使人与人之间的关系更为和谐，生活更愉快和美满。

感恩的心

为了他人的幸福和希望适度地扯一些小谎的时候，谎言即变为理解、尊重和宽容。善意的谎言是生活的希望，是沙漠中的绿洲。善意的谎言具有神奇的力量，鼓舞你一次再一次地做着进步的努力，为了心中的梦想绝不轻言放弃。因为未来的道路完全被欢乐的心情照亮，生活因此变得更加美好。

坚守做人底线：何时何地都要凸显你的正直

世间万象，人生百态，都是一个人思考和判断的素材。有的人，有的事，唤起人们由衷的尊重和景仰，也有一些人和事招致鄙夷、怨恨或者嘲弄。在这些截然不同的反应背后有一条看不见的准绳，它就是——做人的底线。

正直对于做人来说是相当重要的，正直意味着高标准地要求自己。一个正直的人不会心口不一，想一套，说一套——因为他不会撒谎；他也不会表里不一，说一套，干一套——这样他才不会违背自己的原则。

弗兰克·劳埃德·赖特曾经对美国建筑学的师生们发表讲话，他说："什么是一块砖头的名誉呢？那就是一块实实在在的砖头；什么是一块板材的名誉呢？那就是一块地地道道的、名副其实的板材；什么是人的名誉呢？那就是要做一个正直的人。"马丁·路德在他被判死刑的城市里面对着他的敌人说："去做任何违背良知的事，既谈不上安全稳妥，也谈不上谨慎明智。我坚持自己的立场；上帝会帮助我，我不能作其他的选择。"

正直使人们具有坚持原则和正义的力量。这一点包括有能力去坚持你认为是正确的东西，在需要的时候义无反顾，并能公开反对你确认是错误的东西。

在一所大医院的手术室里，一位年轻护士第一次担任责任护士。"大夫，你取出了 11 块纱布，"她对外科大夫说，"我们用的是 12 块。"

"我已经都取出来了，"医生断言道，"我们现在就开始缝合伤口。"

"不行。"护士抗议说，"我们用了 12 块。"

"由我负责好了！"外科大夫严厉地说，"缝合。"

"你不能这样做！"护士激烈地喊道，"你要为病人负责！"

大夫微微一笑，举起他的手让护士看了看这第 12 块纱布："你是一位合格的护士。"他说道。他在考验她是否正直——而她具备了这一点。

没有任何人能勉强你服从自己的良知。然而，不管怎样，一位正直的人是会做到这些的。正直使人具备了冒险的勇气和力量，他们欢迎生活的挑战，绝不会苟且偷生，畏缩不前，一个正直的人是有把握并能相信自己的，因为他没有理由不信任自己。

正直表现为坚持不懈、一心一意地追求自己的目标，拒绝放弃自己努力的坚韧不拔的精神。"我们决不屈从！决不，决不！无论事物的大小巨细——永远不

要屈从，唯有屈从于对荣誉和良知的信念。”温斯顿·丘吉尔是这样说的，也是这样做的。

正直还会给一个人带来许多：友谊、信任、钦佩和尊重。人类之所以充满希望，其原因之一就在于人们似乎对正直具有一种近于本能的识别能力——而且不可抗拒地被它所吸引。

汤姆斯·麦考莱说：“在真相肯定无人知晓的情况下，一个人的所作所为，能显示他的品格。”我们当中需要决定别人怎样做事的人不多，但我们每人每天都必须作出许多个人的决定。在街上捡到一个钱包，该把钱私吞呢，还是送交警察呢？这笔交易本是别人的功劳，可以把它据为己有，列在自己的推销记录里吗？除你之外，没有人知道。但是你必须对得住自己，最好能问心无愧。

一个美国游客到泰国曼谷旅行，他在一个货摊上看见了十分可爱的小纪念品，他选中3件纪念品后就问价。女商贩回答是每个100铢。美国游客还价80铢，费尽口舌讲了半天，女商贩就是不同意降价，她说：“我每卖出100铢，才能从老板那里得到10铢。如果价格降到80铢，我什么也得不到。”

美国游客眼珠一转，想出一个主意，他对女商贩说：“这样吧，你卖给我60铢一个，每件纪念品我额外给你20铢报酬，这样比老板给你的还多，而我也少花钱。你我双方都得到好处，行吗？”

美国游客以为这位泰国女商贩会马上答应，但只见她连连摇头。见此情景，美国游客又补充了一句：“别担心，你老板不会知道的。”

女商贩听了这话，看着美国游客，更加坚决地摇头说：“佛会知道。”

美国游客一时哑然。

这是一个值得深思的故事。美国游客为了达到自己的目的，就像钓鱼一样，设了一个诱饵，但女商贩并不上钩，拒绝了利益的诱惑。这其中的关键在于她懂得：商人必须讲究商业道德，正经钱可赚，昧心钱不可得；别人能瞒得住，但良心不可欺。

认认真真做事，清清白白做人。前一句话几乎包含了各种层面的人生活动，比如做官、种田、教书、打仗等等；后一句话则强调，无论做什么事，都要“对得起天地良心”，于人于己问心无愧，无论处于何种人生情境，无论是别人知道还是别人不知道，做人都要珍视“人”这个崇高的称号，必须保持个人品德的纯洁无瑕。

在实际生活中，有多少的小人、奸人、恶人，干下了大大小小的罪恶勾当？可是，那些在黑暗中干着不可告人勾当的人，不要以为自己在行动时，别人不知晓，对于那些干坏事肆无忌惮的人，等待他们的将是法律的制裁，冰冷的铁窗。

为人不做亏心事，半夜不怕鬼敲门。一个人的文明行为不是做给别人看的，而是一种操守，是人内心的修炼。没有监督下的坚守原则，才是一个人真正的道德底

线。而这种道德的底线，需要每个人自觉坚守才行。

感恩的心

一个人在行动之前，良心起审查和指令作用；在行动中，良心起调整和监督作用；在行动后，良心对行动的后果进行评价和反省，或者满意或者自责，或者愉快或者惭愧。一个人做人能做到问心无愧，能在良心的引导下做事，大致上可以高枕无忧了。

第七章

感谢背叛你的人，给予你重新选择的机会

每个人的内心，都因经不起诱惑滋生背叛的念头。只是有的人抵御能力强，有的人抵御能力差罢了。感谢那些背叛你的人，是他们衬托了你的光辉，修饰了你的可靠，宣传了你的心口如一，也使你有了一个重新选择的机会。

背叛是把双刃剑

说起背叛，没有人会陌生。它是对自己原有信仰的丢弃，背弃道德的约束，叛离大众的利益，对自己做出的承诺不去兑现的行为。婚姻中一方对另一方不忠，做出肉体或精神出轨的行为，就是对结婚誓言的背叛；朋友间一方不顾及另一方的感受，做出让对方财富、情感、利益受损的事情，就是对友情的背叛；一个人为了满足自己的欲望，达到自己的目的，出卖国家或公司的利益，就是个人对集体的背叛。

我们每个人一生都有可能遭遇被人背叛的惨痛经历，当然你也可能会成为一名背叛者。无论你被人背叛，还是背叛别人，双方付出的代价几乎一样多。就受伤害者来说，因为对方的背叛，财富、情感受到损失不说，精神上备受打击，导致自己的生活步入糟糕的状态，原本早来的成功可能要推迟，甚至以失败告终；一直憧憬的美好情感，瞬时灰飞烟灭，白白消耗了自己多年的付出；一段经营十多年的友情，一朝成过往，友人变仇人……大凡被背叛的一方，无一例外地会跌入情绪的低

谷，怀疑身边的一切人一切事，以致一朝被蛇咬十年怕井绳。当然，你也别以为背叛者过得会有多逍遥，即便他不会产生悔恨和愧疚，其行为还是会被众人所诟病，造成其名声、形象、信誉的下跌，舆论会给他造成巨大的压力，无论以后他想与人合作项目、交朋友、谈恋爱，抑或结婚，将不再是一件轻而易举的事情，他身上已经被人打上了怀疑的烙印。

背叛就是一把双刃剑，无论背叛者还是被背叛者，两者的损失一样惨重。但是值得庆幸的是，被背叛的一方，可能会受到精神、财富的损失，情绪会跌人最低谷，生活会遭遇冰霜，但是至少是令人同情的一方。一旦他能化悲痛为力量，重新审视自己的生活，学会总结经验和教训，那么新的机会便会出现，此时他会把握得更好，选择得更谨慎，从而避免事情做完了才知道后悔的情况发生。人一旦摆脱背叛的樊篱，心智就会更加成熟，做事更容易懂得思考，遭遇诱惑也会产生更强的抵抗力。

感恩的心

背叛就是一把双刃剑。背叛者因为背叛他人，一辈子背负良心的谴责，不知不觉地把自己也一起毁灭了。被背叛的人虽然受伤害更大，但却是令人怜悯。当被背叛者走出痛苦的樊篱，重新开始新的生活时，仍然会得到机会的垂青。

背叛的理由：不过是满足个人的私欲

有人做过这样的试验：拿出10万美元对热恋中的男性说，只要让出你的女朋友，这10万美元就属于你。不过，大多数人都会拒绝，因为他们觉得自己的爱情无价；如果再加高筹码，变成100万美元，多数人的想法就变了，100万美元可以开一家公司，买一栋别墅，甚至让自己过上体面的生活，至于爱情可以重新寻找。继续加高筹码，变成1 000万美元，几乎没有人再拒绝了。1 000万美元是一个怎样的概念，私人飞机、油轮、上流社会、夜夜笙歌……这些东西都苍白得难以形容它的魅力，至于爱情、承诺、誓言，就更不值得一提了。

凯特是一家公司的高级设计师，她思维活跃，情感丰富，灵感总是像小溪一样，源源不绝。于是，公司总是很看重她每一期的设计，总是将她的创意和设计当成公司的重点项目来操作，这也让凯特名声在外。

跟大多数有名气的公司一样，凯特所在的公司也有很多的竞争对手，这些对手间相互博弈，为谁第一个推出新产品较着劲。于是，凯特作为公司的著名设计师，

也就成了其他公司收买和拉拢的对象。

“我们可以给予你现在工资的两倍薪酬!”“只要你把手头的图纸给我们，你的账户上就会多出10万美元!”“相信我们的诚意，我们需要跟你这样的人合作，双方都会互惠互利的。”……这样的陌生短信和邮件总是不期而至，但凯特总是一笑置之，毕竟身处一个集体，与集体同呼吸共命运，为眼前的利益做出出卖公司的事情，一定得不偿失。

凯特有个交往一年的男友约翰，约翰原本是一家公司的职员，后来他辞职注册了一家新公司，决定自立门户。在凯特看来，对方就是自己的Mr.Right，她是倾其所有去关爱对方的。

约翰的公司开始运营时，正是凯特的新设计刚刚出炉的时候。一如既往，公司为这件新设计做好了一切前期的准备，只要凯特将图纸交到工厂，一批紧跟潮流的新款服装就会问世，那将会为公司带来巨大的收益。但是，就在凯特完成她工作的最后一天，坐在电脑前吞云吐雾、一脸焦躁和痛苦的约翰，深深刺痛了她的心——要办起一家公司至少需要30万美元的资金，目前他们账户上的存款仅够公司十天的运营。他是为筹不到钱而焦躁不安。

经历一番痛苦的挣扎后，凯特最终拨通了一个电话号码，然后以10万美元的高价将手里的图纸卖给了竞争对手。就在公司积极准备新款服装上市时，对手却先于自己推出了同样的款式。公司损失惨重，凯特被毫不留情地开除。

为爱情牺牲自己的一切，凯特觉得似乎很值得。但是当她回到公寓后，等待他的却是约翰的消失，与其一起消失的还有她账户里所有的存款。事实上，约翰根本就没有开公司，以往的奔波都是幌子，从他知道凯特的图纸能赚大钱开始，爱情就变质成了对个人私欲的满足。

这对凯特来说，无疑是晴天霹雳，她瘫软在地上，相信这就是报应，她为了一个男人背叛了与己命运与共的集体，到最后她需要为这一行为付出的代价是：丢失工作，以及所有的存款，另加一段苦心经营一年之久的情感。

凯特从此一蹶不振，找到好工作几乎已经是不可能的了，因为卖掉图纸的事情已在业内传得沸沸扬扬，谁还敢请一名出卖过自己公司为己谋利的人？对于身边的男人再也建立不起信任机制，想要努力生活却总是被过去的伤痛死死捆住。以往所有的热情，从自己背叛公司开始，一下降温到摄氏零下几十度，破罐破摔像是唯一的出路。

那么，约翰又怎样了呢？他突然发觉钱真是太好赚了，于是一面开始过起了体面的生活，一面施展自己的魅力与有钱有才的女性继续交往。不过，很不幸，当他跟随自己的新女友出席一场晚宴时，正好被凯特的朋友露西看到，露西找机会将对方的过往一字不漏地告诉了其新女友，两人上演了一场双簧，最终就在约翰携新女

友的50万美元逃跑时，被警察逮了个正着。

如果凯特和约翰都能预知背叛导致的最终结果，那么，他们还会选择背叛对方吗？答案肯定是否。也许有人会觉得，故事中凯特的背叛是迫不得已，她想着用背叛公司得到的筹码成全爱情。但是，背叛没有理由可讲，只要做出背叛的行为，就是在为自己的某种欲望谋福利，虽然凯特为的是爱情，但她以牺牲公司的利益成全自己的私心，就是用背叛满足私欲的表现。所以，她的遭遇也不值得同情。而约翰呢，爱情在他眼里大不过几十万美元，有了几十万美元，他可以过体面的生活，甚至可以继续结交新朋友，开始另一段新恋情，然后以这段恋情为筹码，骗得另一个几十万美元。他以为自己的计划疏而不漏，哪里会想到，认识他的人无处不在，最终等待他的却是牢狱之灾。

背叛的代价是惨重的，但这个伤疤也将变成一块警示牌，时刻提醒你，擦亮双眼，在未来的道路上做出更加正确和合理的选择。

感恩的心

大多数的背叛并非蓄谋已久，只是突然被眼前的利益所吸引，一时无法让自己的眼球从诱惑中收回罢了。人虽然是最聪明的高级物种，但面对诱惑，常常变得愚钝不堪。

面对痛心的“负心”：你只有一分钟伤心的时间

当你遭遇朋友的背叛、爱人的背叛、亲人的背叛、同事的背叛后，你可以去发泄、诅咒、哭泣甚至寻死觅活，但是这样的情绪放纵多出无益。首先，情绪太过激动危害的还是自己的身体；其次，这样的情绪容易干扰你正确的判断力和思考能力，使得你在冲动下容易做出让自己后悔终生的事情；再次，如果对方是有意背叛你，你的抓狂只会让他更得意。别人背叛你，造成你的经济、精神损失也就算了，如果这个时候，你还自我施压，岂不是给受伤的自己雪上加霜？

背叛有很多种原因，有被人威逼利用，比如有人逼迫他必须这么做，这种逼迫有威胁生命、财产、亲人安全、名声等，如果牺牲你的利益，能挽回他的这些东西，那么，无论对方是你相交多年的朋友、你的下属员工，抑或是同事，都会做出背叛你的事情。有些钱财上的背叛者，多数是见钱眼开，一看到钱就什么情义

都不顾了，还有少部分是有不得已的苦衷，比如欠了赌债要还，家里人得了重病需要钱医治，等等；情感上的背叛，理由更是多种多样，比如一时失去理智、色迷心窍、有意报复、满足某种需求、背叛能让自己过得更好，等等。不管怎么说，对方背叛你总是有原因的，这个原因中也许就包含着需要你改进的不足和缺点。

所以，遇到被人背叛，我们首先要做的就是让自己快速冷静下来，仔细地回想这一切发生的过程，从你认识这个人开始，一步步往前。理顺思路，在帮你找到对方背叛你原因的同时，也能让你最大程度地挽回损失。别人带给你的痛苦，只能由你自己一点一点去填埋，方寸大乱，只会让这只洞口越张越大。

很多禁戒的事情，只要破了戒，那么有了第一次就势必会有第二次。所以，我们思考挽回点什么，并不是挽回那个已经背叛了你的人，让他有机会伤害你第二次，而是挽回他带给你的各种损失。就像合作的双方，原本是多年的朋友，两人东挪西凑，筹得一大笔钱准备开公司，可谁会想到，常常有一方只顾眼前利益，携款潜逃。一旦这样的事情发生在自己身上，哭泣和伤痛只会让对方逃得越来越远，明智的做法是赶快协同身边的人想对策，如何将损失降到最小！如果一番努力后，无论精神上还是物质上，一切损失都无法挽回，那么接着想想如何处理对方留下的烂摊子，怎么做才能让这件事情快速过去。切记，呼天抢地只会让你的损失更大。

感恩的心

如果你真想报复那个背叛你的人，想要让他为自己的行为付出代价的话，首先你要做的，就是赶快丢掉伤心的情绪，然后告诉自己，只有一分钟伤心的时间。

背叛也有益：借助对方的背叛认识和修正自己

马克和吉姆是大学同学，也是关系非常要好的朋友。毕业后他们同时应聘到一家公司做动漫设计，两人都是IQ极高的青年才俊。吉姆办事果断，马克有着很高的情商和谈判能力，几年的职场锤炼，更是让两人从众多职员中脱颖而出，马克成了动漫部的项目经理，吉姆成了副经理，两人的合作可谓珠联璧合，为公司赢利的同时，也为个人换取着高额薪酬。

除了在公司两人形影不离外，节假日也会去彼此家串门。有一次，吉姆去马克

家，看到马克为其妹妹的情景小说设计了一个非常亮眼的形象，于是，他提议如果将情景小说做成动漫，卖给其他公司，一定能为他们换来一笔巨大的财富。马克觉得可以先跟自己公司的老板谈谈。不过，吉姆并不赞成，他觉得如果为公司做，老板以为这是他们工作的一部分，并不会给予更高的酬劳，如果卖给其他公司就不一样了。

马克思来想去，还是决定跟自己的老板谈谈。老板看过后，自是盛赞不已，并告知他们，如果推出去市场反响好，他会为两人加薪的。马克自是高兴不已，但吉姆却以另一个项目还没有完成为由，将新项目的开发权全权交由马克负责。

两个多月的时间一晃而过，就在马克为第一个动漫情景做收尾工作时，另一家动漫公司却先于他们推出了一模一样的形象，而且连载的动漫场景与马克设计的如出一辙，只是对方比他们弄得更好更快。老板自然不会多听马克解释，毫不留情地将他踢出了公司。

马克冲到吉姆面前，质问他为什么这么做。因为他所有的设计，只有吉姆了解得最清楚。吉姆表现的比马克还愤怒，他说你出卖公司不说，现在又来质问我，我鄙视你这样的朋友。

此时此刻，即便马克有一百张嘴，也难以为己申冤，所有人都觉得是马克背叛了公司。马克双腿灌铅般回到了家，他想不通自己为什么会遭遇这样的事情，原本拥有的高职位、高薪酬一瞬间全都没有了，最要好的朋友也跟自己反目成仇。不过，他并没有被这突如其来的不幸击倒，而是告诉自己一定要将事情查个水落石出。

经过多日的努力后，他终于发现吉姆与那家剽窃自己创意的公司来往密切。一日，就在吉姆与那家公司的一名职员相谈甚欢时，马克突然出现在了他们所在的咖啡厅。马克质问对方为什么这么做，发觉事情败露的吉姆气急败坏地喊道："我讨厌你自以为是的样子！凭什么你做的决定就是正确的？从我们认识开始，你就像是老爷，我像个跟班，我的才华哪点比不上你？到了公司想着我一定会超越你的，可还是你成了项目的总负责人，而我却还是个副的。不过，这一切我都能忍受，只是当我看到你设计的那个形象，给出你做成动漫连载的建议后，原本我是期待着利用我们共同的智慧狠赚一笔的，可你还是不容商量地将这个设计给了公司，我的建议成了你讨好老板的工具，我得到了什么？"吉姆的一席话让马克彻底惊呆了，他根本不知道吉姆原来对自己有这么多的不满，而他也从不知道吉姆竟然心机如此之深，此时，他都要感谢对方了，要不是这次背叛，他哪会知道这么多事情。

马克重新反省自己，那个一向对自己相当满意的男人，开始征询他妹妹对自己的看法，也向其他的朋友询问自己身上的优缺点。从不懂得听取别人意见和建议，总是自以为是的他，也开始耐心听取别人的意见。当他将自己的缺点和不足细数一

遍，并寻求改变后，他发现与他人相处，就变得更轻松自如了。马克几乎要感谢吉姆，要不是吉姆的背叛，他可能以后还会跌跟头，甚至跌得更大更狠。

一年有四季，春夏秋冬各不相同，每个季节也非总是风和日丽，抑或刮风下雨，有晴天也有阴天，有阳光明媚，也必定有风雨肆虐。人生如季节，如天气，总有无常时，有了开心快乐的事情，就必定有伤心痛苦的事情，有相伴终老的朋友，也必定会有出卖自己的朋友，这样的人生才像一道瑰丽的彩虹，炫丽而多彩。

感恩的心

遭遇背叛时，以最快的速度整理好情绪，时刻告诉自己，背叛带来的人生低谷，只是在为更高远的攀登，为人生高潮的到来做准备。为了迎接这个高潮，就吸取经验和教训，做出更多的努力和改变。

化仇恨为力量：遭遇背叛，泄愤不受伤

在这个世界上，几乎每时每刻都发生着背叛的事情，也总有着受害的一方为了报复背叛者酿造的悲剧上演。事实上，无论背叛者还是受害者，他们都有机会不去为自己的行为付出代价，但是之所以背叛者遭到受害者的惩治，而受害者又要为自己的惩治付出更为惨痛的代价，原因仅仅是他们将自己的情绪转化成一种力量后，没有用对地方。

有这样一个事例，一位男士先后惨遭两任女朋友背叛，此后他再也不相信女人，并开始采取疯狂的报复——专门勾引有夫之妇，并以破坏这些家庭的和睦为乐。但是，几年时间过去，这样的行为并没有让他获得多少快乐，反而充满了难言的失落和罪恶感。而他原有的梦想和目标，也被自己搁置在一旁，生了锈长了荒草。当他终于觉得报复毫无快乐可言时，准备收手时却被人捉奸在床，情急之下跳窗户逃跑，没想到是三楼，不但身体多处骨折，其名声也一夜扫地，令家人深受影响。

如果说一个人背叛你，仅仅为得到某种好处，显而易见，你在他心目中的地位抵不过那些诱人的物质条件，为失去这样一个人伤心难过，为自己曾经看走眼捶胸顿足，甚至为了让对方为其行为付出代价，不惜一切给予报复，值得吗？与这样的人较劲只会浪费你宝贵的时间、精力、智力。与其花心思与对方继续较劲，还不如将所有的精力用在重整旗鼓上。

所以，当你遭遇他人背叛时，最泄愤的方法有这么几点。

1. 弄清楚对方背叛你到底是何原因

很多时候，事情也许根本不是我们所想的那样，如果只是按照自己看到的或者听到的盲目猜测，独自郁闷，甚至自我折磨，都是最愚蠢的行为。如果有机会，最好理顺自己的情绪，询问对方这么做的原因，只要他能坦诚地告诉你原委，尽管你们的关系无法再回到原来，但至少这份背叛不会变成一个心结，成为你心头永远解不开的疙瘩。而且，通过对方的交代，你也有机会更加全面地审视自己，意识到自己的不足和缺点，加以自我完善。

2. 让自己忙碌起来

无论是谁，都无法接受朋友、爱人，抑或其他跟自己关系亲密的人的背叛，但是，不接受也没有办法，事情已经发生了，茫然失措在其中，只会让背叛的人更得意，你的失意恰恰证明了你在他心目中轻如纸翼，而他却像泰山，压制你再也无法翻身。所以，你最好清醒起来，弄明白原委后，就全心地让自己投入到工作，或者其他更有意义的事情当中。当你忙碌起来，不给消极情绪一点钻空子的机会后，随着工作的大获成功，你自己的阴霾也会拨云见日的。

3. 专注于一件事情并以成功为最终目的

也许对方的背叛让你失去了一切，但所幸没有让你失去才气和兴趣，你还有满脑袋的智慧、勤快的双手和行走自如的双腿。更关键的是，你有更多时间、更多理由去做自己一直很感兴趣，却一直没有机会做的事情。如果你喜欢写作，那么就把自己的所有心思用到写作这件事情上，并以完成一部作品、大获成功为最终目的！想要报复对方，想要让对方为自己的背叛后悔终生，最好的方法就是在你失去一切的时候，还有机会站起来，而且站得比以往更高。你不需要同情，你需要的是赞扬和刮目相看，当你利用悲痛的力量，在某个领域取得成功后，迎接你的不再是眼泪和叹息，而是掌声和赞誉。

4. 在自己所见的任何地方贴上暖暖的话语

独自待着时，过去的不幸就会一股脑地被我们记起，以致白天刚刚建立的信心，一到晚上便全面崩溃。所以，为了时刻提醒自己，用积极优良的生活状态迎接明天，那么，就在便签条上写下各种鼓励的话语，画上大大的笑脸，贴到任何你可见的地方，甚至贴上自己跟儿时玩伴的照片，让自己一看到这些东西，内心就柔软熨帖起来，并开始回忆儿时那些美好的记忆。一旦记忆里的画面变得温馨快乐，自己体内的悲伤情绪就会自动地消失不见。

5. 为自己订立一个刻薄的咒言

一个人痛过一次后，就不会想着痛第二次。那就给自己下一个刻薄的咒语，“如果我不能从这阴霾中快速脱身，那么就诅咒我再经历这样的背叛！”也许这样的咒言显得刻薄而残忍，但是，大凡有信仰的人，都很信奉自己所下的咒语，破咒的

最好方法就是实现自己的承诺。也许消极情绪时时来袭，但一想到订立的誓言，便会快速主动地跳出消极的牢笼。

你永远是你人生的掌舵者，别人带给你的不快只是掀动船只的几个恶浪而已，避开和躲闪只会让你失去航向。不如掌管好你的舵，勇敢向前，当你迎难而上后，前方等待你的定是碧浪晴空。

感恩的心

遭遇背叛的人，采取报复，只会得不偿失。如果从自己的人生字典里剔除“背叛”二字，那么，你的行为处世方式必定得到更多人的赏识，你的交际圈也会越来越广。所以，感谢背叛自己的人，是他们给了你重新认识自己，重新开发自己潜能，重新确定自己的人生目标，并过上另一种生活的机会。

面对“花心”和“善变”：委曲求全还是淡定离开

如果碰到曾经背叛过你的人，你一定要对对方说一声“感谢”，因为对方的背叛，让你有了重新选择的机会。在再次的选择中，你懂得了如何去爱，学会了呵护自己。

这样的话也许是很多曾经受过伤、被人背叛过的男人或女人所深有的感触，而那个曾经背叛过他（她）的人，肯定也是自己曾经深爱过的人。如果不爱对方，也就不会因为对方的背叛而伤心。

有人说，人生来就是愚蠢的，无论是男人还是女人。女人很傻，因为从古至今，没有哪一个男人能对一个女人从一而终，但女人把自己交给那个男人之后，就死心踏地地守护着他了。男人很傻，因为他们只看到风情万种的女人们在自己面前展示美的诱惑，却抓不住她们内心捉摸不定的心。他们看到女人们对自己展示媚笑就以为俘获了她们的芳心，却没有想到很快女人们的身旁又站了另外一个男人。男人是花心的，女人是善变的，也许“背叛”就是这一被人们不知什么时候似乎约定俗成的结论衍生出来的吧。

情感背叛的伤害是深重的，但是在背叛者面前，一些人还是做出了妥协。男（女）人为了维持和挽救两个人苦心经营的爱情，宁愿认输，他（她）们会说，既然已经下定决心一生跟随着她（他），陪伴着她（他），为什么不能假装接受她

（他）的所有，包括她（他）的背叛？何不睁一只眼闭一只眼，装装糊涂呢？那样是不是就能过得轻松自在一点？

可是，无论你是遭遇背叛的男人还是女人，都应该明白，自己付出全部的爱，就是渴望对方也能同样的爱自己，心疼自己，将自己当做他（她）的唯一，当做他(她) 的全部。如果对方背叛了自己，理由也只有一个，那就是对方已经不爱自己了。

有的人会给自己的背叛找到很多认为合理的理由，可是，在对方看来，那些理由仿佛都很幼稚，他（她）们只会强调：“如果你爱我，心里有我，你还能做出那种背叛我的事吗？”

当一个人得知自己深爱的人背叛自己的时候，除了伤心难过外，更多的还有恨，恨对方为什么能这么轻率地放纵自己，恨他（她）为什么这么经不住外界的诱惑，恨他（她）为什么明明做错了事情还要找借口，还要恳求自己的原谅？这样的人是靠不住的，这时候最明智的选择就是离开这个背叛自己的人。

被背叛所伤的人在今后的道路上会变得更加成熟和理智，因为他（她）再也不会因为对方而受到伤害，他（她）学会了如何去爱人，也学会了保护自己。即使面临背叛的痛苦，也会从容淡定地做出选择，重新开始属于自己的幸福之路。

感恩的心

曾经在某个人身上受过伤的男人或女人，在经过一段或很长一段时间的调整以后，会活得比过去还开心，因为是曾经背叛自己的那个人让他（她）知道，什么样的人是值得自己去爱的，什么样的感情是值得自己付出的，什么样的生活是自己所向往的。

理智看待“出轨”：原谅爱人的背叛是在经营爱

面对爱人背叛婚姻的行为，生气？发怒？离婚？其实，这些都不是解决问题的好办法。如果能够理智面对现实，认为两人之间还有爱情，那么还是要学会原谅对方。

婚后两年的一天，雪雪从北京匆匆回家已经是晚上 11 点多了，门从里面扣住了。用力敲，没声音，再大声叫，好久丈夫才伸出了脑袋，一副刚睡醒的样子。

雪雪一声不吭地在三个房间转了一圈，突然，她猛地拉开了大衣橱，只见一个穿着睡衣的姑娘，惊慌失措地龟缩在那里。

“穿好衣服，到客厅来。”雪雪很平静地说。

丈夫跟着雪雪来到客厅，刚想开口，雪雪就截住他：“你不用解释，有你说话的时候，请你先回避一下。”雪雪用犀利的目光看着站在面前的姑娘：“你把纽扣系错了。”

姑娘低头看看自己的衣服，果然把第三个纽扣扣到第四个位置上了。她的脸更红了。雪雪接着问：“你叫什么名字？今年多大？”她好像在聊天。

姑娘遇到一股逼迫力，乖得像面对老师提问一样做了回答。

“你知道你这样的行为是错的吗？当然了，这不能全怪你。但在你这样的年纪，要经得起诱惑啊。你要学会找到属于自己的爱，一个全心全意爱你的男人……”

半个小时的谈话都是在细声细气中进行的，这是一场心灵与心灵的交战，它没有白热化的场面，然而却有令人为之感动的力量。

“大姐，我错了，我以后一定听你的。”此时姑娘已热泪盈眶了。

雪雪把姑娘送出了门，还为她理了理凌乱的头发。

事后，雪雪原谅了丈夫。她不是妥协，而是经过一番理智的衡量后的决定。雪雪认为，自己还爱丈夫，丈夫也还爱她，他们的婚姻还没有到非分手不可的地步。

在这次交战中，她既保持了自己的人格和尊严，又维持了婚姻的完整。

都说原谅敌人容易，原谅朋友难。生活中遭遇的背叛者，往往不是我们的朋友，就是我们的爱人。这些人的背叛常常让我们耿耿于怀，一生都无法释怀，以致某一天当看到背叛者遭遇不幸时，内心便会有一种活该如此的痛快感，并振振有词“多行不义必自毙”！即便对方最终回到你面前忏悔，你也无法给予原谅。

其实，不原谅那个背叛者，也相当于不原谅你自己，你还在跟自己较劲，还在生自己的闷气，还想让那份仇恨一直在自己心里捣乱。坦白来说，正是因为对方的背叛，你有了一种新的生活，并过得幸福快乐，正是他当初变相的“成全”，使你有了过另一种生活的机会。那么，就试着让自己学会原谅和感恩吧！

世界上没有两片相同的叶子，自然也就没有两个相同的人，即便是双胞胎，也不知道彼此在想什么，自然，我们也不可能全面地了解我们的朋友、爱人、同事。每个人因年龄、性别、思想、个性、喜好等不同，便有了不同的品行、涵养和处世态度。你不可能要求所有人都跟你一样，能对朋友始终如一，对爱人不离不弃，对承诺坚定不移。你也没有办法要求别人不背叛你，就像别人也不可能要求你接受他的背叛一样。既然每个人之间都存在着不同，背叛也只不过是他人按照自己的行为方式办事而已，我们有什么权利苛责呢？所以，让自己好过的最好的方式就是学会

原谅。

原谅是一种心境，是人的快乐之本。每每你对一个人恨得咬牙切齿时，你内心的情绪永远是黑暗的，但是原谅就不一样，当你试着原谅别人后，那压在自己心头的沉重，像是突然化成了一股青烟，随着你的呼吸抛进了大气，你整个人会顿时变得轻松自如，心境也会明亮很多。所以，原谅就像一剂郁结的催化剂，更像是吹走心头乌云的大风，当你抱定了原谅的态度后，整个心境便晴空万里。

原谅还体现着个人心境的豁达和开阔，体现着一种博大的精神，一种包容一切的度量，就像耶稣，面对死亡，也能原谅出卖自己的弟子。博大的人会坦然地面对失去的一切，也能包容生活中的一切喜怒哀乐，悲欢离合。当一个人用自己的博大胸怀原谅为自己带来痛苦和不幸的人时，他身上的光辉将更加闪耀，他的博大衬托着背叛者更加渺小和可悲，这份豁达自然也能为其赢得更多朋友。

古人云："天称其高者，以无不覆；地称其广者，以无不载；日月称其明者，以无不照；江河称其大者，以无不容。"当一个人的胸怀能容纳所有万恶后，他才能成就更为庞大的事业，才能生活得更快乐幸福，声誉更好，被人记住的时间更长。

感恩的心

所有的人都希望拥有真正纯洁的爱情，谁也不想失足，谁也不想婚姻遭到背叛，而一旦背叛产生了，计较只会让家破人离，为何不能拿出一颗包容的心，拉近彼此开始懈怠的感情。

口是心非和表里如一的对白：读懂真正的誓言

想背叛一个人，又不想背上千夫所指的骂名；想着满足自己的私欲，却又不愿为自己的行为付出代价；想要做个好人，又做不到始终如一；总喜欢轻易承诺，承诺了又做不到兑现……这便导致了人生很多的不幸。

沮丧的小甲：我跟小乙是从小一起长大的兄弟，两年前，我们写下"一辈子当对方是兄弟"的誓言，装进盒子，上了锁，并把钥匙丢进了海里。

小丙：这很好啊，那你干吗还沮丧着脸？

小甲：好什么啊，现在我想毁约，锁却打不开！

小丙：誓言是随便能撕毁的吗？你这是为什么呀？

小甲：可是我不想背上背叛他的骂名。

小丙：你现在就已经想着背叛他了！

小甲：可是，我爱上了他的女朋友，我想跟他公平竞争。

小丙：……

人不是一个孤独的个体，无一例外地会跟其他人打交道，在交往的过程中，因为性格、趣味、喜好等方面的相近，人与人之间就有可能产生友情、爱情、亲情、师生情等。有的时候，我们会给彼此一个誓言，比如会一辈子跟对方做朋友，一辈子爱他（她），一辈子当他是师长（学生），等等。但是大多数时候，这种誓言是无形的，就像约定俗成一样，大家都知道该遵从里面的什么戒律，是心照不宣的。所以，只要彼此开始以朋友、爱人、师生、亲人的身份称呼对方，就已经无声地达成了一个共识，心里签订了一个盟约。虽然这个盟约是无形的，是看不见的，但是只要彼此间以朋友、爱人、亲人相称呼，个人身上就打上了不背叛、不做对不起对方的事情，彼此间更多地给予帮助、照顾，相互友善、真诚以待等等烙印。

所以，我们要感谢背叛你的人，是他让你知道什么是誓言。也许，在这之前，你根本不清楚朋友、爱人、亲人的定义到底是什么，也弄不清楚背叛会给彼此以及周围的人带来怎样的影响，更不知道誓言为何物，承诺有多神圣。而那个背叛你的人，却深深地给你上了一课，使你对友情、爱情、亲情这些原本并不陌生的词，重新学习了一遍，也使你懂得彼此间的承诺，抑或心照不宣的誓言中包含了哪些东西。它让你的心智更成熟，让你懂得谨言慎行，以后不敢再轻言承诺，一旦承诺，就会将它当成一个深深烙在自己身上、挥之不去的印记，小心呵护，仔细遵从。

不管背叛者带给你哪些不幸和幸运，作为受伤害的一方，有一点你必须始终坚持，那就是对承诺的始终如一。如果你抱有“别人能背叛我，我也可以去背叛别人”的想法，那趁早打消，你被人背叛，周边的人还可能会给予你同情，但不久后你转换身份，从一个受害者变成一个可恶的背叛者，那么人们原本给你的同情没有了，更多的人会觉得你人品有问题，他们坚信，之前有人之所以背叛你，可能完全是你的错。于是，你从一个值得让人同情的角色，一下转变成一个遭人唾弃的角色。你的人品和名声，会因为你从一个受害者变成一个背叛者一落千丈。

所以，奉劝受到背叛的人，不要当另一个背叛者。你可以允许别人不信守承诺，但你不行。誓言是神圣不可侵犯的，它坚如磐石，韧如藤条。它根本不同于情侣间毫不负责的承诺，也不同于酒肉朋友间的利用。誓言不是常常挂在嘴上，也不是一个不小心就能撕毁的，它是一种约定，这种约定关系着双方的快乐、幸福，以及对人生的激情，对生活的乐趣。所以，成熟稳重的人从不轻言誓言，一旦立誓，便坚守一生。

再一次感谢背叛你的人，他的背叛只能说明他对誓言一无所知，或者说他根本就没有打算跟你有约定，有誓言，他的不负责任也就显而易见。所以，你应该庆幸，也许以前你根本不了解什么是誓言，但是自己遭遇的不幸，让你开始了解了它的神圣，也让你懂得，知音、知己难求。对方的背叛只是让你更早一天知道，你需要重新为自己寻找一份更厚重的友情、更美满的爱情，一个更值得信赖、更容易给你指引的人。

感恩的心

没有人可以打着朋友的名义，做出对不起对方的事情，一旦其中一位跨越界线，做出伤害另一方利益、情感、精神的事情，就等于撕毁了盟约，践踏了彼此心照不宣的承诺，友情、爱情、亲情自然荡然无存。

当友谊被出卖：从背叛中看透真诚和虚伪的烟幕

社会上不乏虚伪之人，他们把真诚的技巧看成是蒙骗对方并谋取私利的一种手段。历史上那些打算给正直的君王戴高帽子的奸臣，正是因为伪装成一副正人君子、心口如一的样子，其见不得人的勾当才能得逞。但是，虚伪、伪装的东西是绝对经不起时间的检验的，迟早会被人所识破。

有人与生疏的人交往，跟人家计较是没有条件、没有基础的；而与熟悉的人、亲近的朋友较多的接触和交往，为了个人利益，处心积虑、想方设法占熟人的便宜。为了一点蝇头小利，他们甚至不惜背叛朋友，以满足自己可笑的欲望。这样的人，如果把他当做朋友，便会吃亏上当，给自己带来麻烦。

有一个人请朋友为自己修房子，本来由于关系比较密切，在开工前不说工钱的问题。不是主人不想说，而是朋友说他是帮忙，如果把工钱说在前面，就是看不起他。但当工程完毕后朋友开的价钱实在要比公道价钱高出几倍。主人实在不好接受，便说是不是有些太多了。那个朋友却翻了脸，最后主人不得不吃了这个哑巴亏。

本杰明·富兰克林说：“一个人种下什么，就会收获什么。”我们如果真诚地对待别人，别人也会真诚地对待我们。

真诚从来都是对等的，人心从来都是相互的。你对人真诚，人对你必定真诚；

你背叛别人，也必遭他人背叛。“从善如登，从恶如崩”。由“小恶”发展到“大恶”就像走下坡路一样，如果不及时纠正，很快就会滑入深渊；反之，从“大恶”回归“诚信”就像是在爬陡峭的山坡，一定是一件非常吃力的事。

交友的艺术不仅在于结识良师益友，更关键的是要分辨哪些人不可交。心理学家认为，应尽量断绝与下列朋友的往来，珍惜你的时间、精力和金钱，去做你应该做和你想做的更重要的事情。

1. 靠不住的朋友

交朋友时应注意两厢情愿，不要强求。朋友的类型有多种，但友情是互相的，即你的付出应有相应的回报，朋友之间应互爱互重，互谅互信。有些朋友在短期内似乎与你关系不错，但时间一长便发现他靠不住，在这种情况下应当机立断，与之断交。

2. 志不同道不合

真正的朋友，需有共同的理想和抱负，共同的奋斗目标，这是两人结交的基础。如果两人在这些方面相差极大，志不同道不合，是很难有相同话题的，人的兴趣也必然不同，这样两人在交往时只能互相容忍，无法互相欣赏，因此容易造成分手。

3. 俗友

朋友之间的谈话多多涉及兴趣、爱好、志向及对某一事的看法。如果朋友只跟你谈物质利益，谈钱，则可将之归于“俗友”之列。“俗友”对你虽无大害，但长期交往下去，一则浪费你的时间，二则难免使你变“俗”，因此不宜深交。况且这种“俗友一般很现实，当你处于危难之时他不会对你伸出援救之手支持你帮助你。对这种朋友，仅做一般应付即可。

4. 悖人情者

亲情、爱情都是人之常情，如果一个人的行为显示出他在人之常情中处事的态度十分恶劣，那么这种人是不能交往的。这种人往往极端自私，为达目的不择手段，并惯于过河拆桥、落井下石，因此这种人不可交。

5. 势利小人

如果某人非常势利、见利忘义，这种人不合适作为朋友出现在生活中。

有个企业，A 当总经理时，一位高层职员经常到 A 家里坐，对 A 奉承一番，外带一批上好礼物；而当 A 下台，B 当上总经理时，这位高层职员马上到 B 家里送礼，并数落 A 的不是，将 B 捧为最英明的领导。在这种情况下，B 领导听了群众的反映，果断地将这位高级职员冷落在一旁。

势利小人的一个通病是：在你得势时，他锦上添花；当你失势时，他落井下石。他不懂得什么是真诚，他只知道什么是权势。因此，这种人不能交往。

6. 酒肉朋友

酒肉朋友就是当你能给他实惠时，他们看上去与你的感情很好，但当你真正需要他们帮助时，他们会一点表示都没有。

有一位老师，同办公室的几位老师非常要好，经常一起喝酒。当他们酒后针砭学校的不是时，每个人都发了许多牢骚，而后来他们发的牢骚被校长得知，要处分这位老师时，其他几位同事竟没有一个仗义执言，令这位老师十分伤心。

7. 两面三刀

有的人惯于表面一套，背后一套，对这样的人应该小心对待，更别说跟他交朋友了。《红楼梦》里的王熙凤就是“明里一盆火，暗里一把刀”的典型。与这样的人交往时，应多注意他周围的人对他的反映，与这样的人在短期交往中很难发现这种性格特征，但接触时间长了便会清楚明白了。这种两面派是千万不能结交为朋友的，不然他会令你大吃苦头。

感恩的心

世界上不可能有完全不为自己打算的人，这是一个人所共知的生活常识。但一个明事理、有道德的人，不可能只想到自己，不顾脸面地为自己谋私利。那些只考虑自己的人，只想到个人利益的人，最易伤害的不是跟他生疏的人，而是和他比较熟悉、比较亲近的朋友。

感谢背叛你的人让你学会重新选择

那些带给你快乐和幸福的人需要感谢，那些带给你痛苦和不幸的人同样需要感谢，尤其要感谢那个背叛了你的人。因为是他的背叛让你有了重新选择的机会。

陆林在一家公司干了5年，5年时间里兢兢业业，倾其所有的智慧和时间为公司创造了一笔又一笔的财富。决定离开公司时，陆林想5年的光阴，自己也算是对得起为自己开工资的人了。所以，最终他是带着众人的不舍，老板的欢送，自己的无怨无悔离开的。

然而，就在陆林想着与原公司的所有成员都能成为朋友时，一位关系要好的同事却告诉他，老板在办公室将他说得一文不值，就连陆林的大学同学，跟他一起进入公司的铁哥们李磊也参与其中，两人一起痛批陆林的种种不是。

听到这些，无疑是晴天霹雳，陆林以为大家好聚好散，怎会想到背后会出现这样的事情？他当时想好了冲到那家公司，向表里不一的两人问个明白，到底他哪里

做得不对，以至于背后说他坏话。

但是，最终陆林打消了冲动的念头，只是将这件事当成一个心结，一直耿耿于怀。终于有机会见到那位大学校友兼旧同事，此时的陆林已经不再激动，他只是平静地询问对方为什么会说那些话，对方突然语结，并且面红耳赤。支吾半天后，他最终否认了自己说过的一切，只是告诉陆林，是老板对他结尾的工作不满意。

最终，陆林意识到，自己在一直拿别人的错误惩罚自己，对方有言论自由，有发表自己看法的权利，而自己也不是完美的人，总会存在瑕疵。别人批判自己，说自己的不是，是对方看得起自己。5 年时光，等他离去后，谁也不再提及他，那才叫失败呢！

有了这样的想法，陆林的内心豁然开朗了很多，内心的郁结也不再作祟。此后，成为自由职业者的陆林，专攻自己的特长，从事海报设计，因为他做的活精细，不断有订单主动找来，当他越来越忙碌时，总不断想起曾与他共度 5 年时光的那位老板，他想当初如果不是对方给自己一个机会，他也就不会进入广告设计这个行业，而这 5 年时间，那位老板也教会了他很多东西，使得今天的他无论接到怎样的单子，都能游刃有余地完成。无论那位老板说过他什么，有一点无可厚非，那就是他是陆林的导师，是启蒙者，更是引路人。所以，他更应该感谢对方。

有了感恩的念头后，陆林突然觉得自己神清气爽，精力也变得格外旺盛，灵感如源泉般源源不断，所有的疲劳和压力似乎也消失不见了。

这就是感恩的力量。当你心存感激时，别人带给你的伤害就显得微不足道，感恩让你显得容光焕发，神采奕奕，你整个人也变得更加感性和柔软，心境更平和。你的良知被激发，使你懂得滴水之恩，应当涌泉相报。这样的行为，使得你看上去大气且气度非凡，有着博大的胸怀，是个正人君子。

不过，大多数人从不尝试着去感恩，而总是将仇恨记在心里，一旦想起那个背叛自己的人就怒从中来。可悲的是，你在这里气极难耐，对方却过得好好的，没有因为你的恨缺斤少两，更不会悔恨难过。而当你怀着感恩的心，宽恕别人的罪过后，解脱的不光是你的情绪，还有你的智慧和才华。因为坏情绪会禁锢人的思路，而好心情却能激发我们的灵感和智慧。

那么，就心存感恩吧，因为学会了感恩也就相当于学会了一种良好的生活态度。它使你的眼睛更明亮，看到的东西更美好，整个世界纤尘不染，就连那不绝于耳的噪声都能化成美妙动人的旋律。你的快乐自然而然地诞生，而快乐中延续着奇迹和希望。

感恩的心

那个背叛你的人，让你有机会尝试过另一种生活，让你的生活更具色彩，给你的记忆写下了浓墨重彩的一笔，也让你对自己认识得更清，看得更透，并开始自我改变和超越。

第八章

感谢仇视你的人，彰显你宽容大度的品质

有仇视心理的人令人惊恐、不安，但只要勇敢地迎上去，又会给对方带来希望和安慰。相比较怀有仇视心理的人，你是具有优势的，仇视恰恰代表了对方的自卑和残缺。感谢仇视你的人，正是对方的小气彰显了你的大气和宽容。

寻找心怀敌意的理由：仇结是怎么形成的

李静和赵阳是高中同学，也是最要好的朋友。大学毕业后，人在北京的赵阳找了一份不错的工作，她见北京工作机会多，也叫李静过来发展。那时候，远在南方小城的李静在一家企事业单位找了一份稳定的工作，过着平平淡淡的生活。经不起赵阳所描述大城市的诱惑，李静在家人的反对声中，辞去了稳定的工作，打点行囊北上。

来到北京后，原本还有些忐忑不安的李静，被北京的大都市气息彻底征服了。赵阳已经帮她找好了寓所，接下来她可以安安心心玩几天，然后找份工作向新生活进发了。

当然，玩归玩，李静心里还装着一桩心事。她在老家有一位即将谈婚论嫁的男友，对方也在一家企事业单位上班，他并不同意李静的北上，为这两人还大吵过一架，但是最终拗不过李静，男友同意她去玩一圈。据他了解，北京虽然工作机会多，但要找到一份好工作并不容易，李静很要强，如果找不到比家乡这边更好的工

作，一定不会委屈自己，到时自然会回来。

但是，李静跟他的想法完全相反，她觉得只要自己在这边稳定下来，拗不过自己的死缠烂打，男友一定也会追随过来，到时两人都在这一繁华都市发展岂不是更好？

因为李静人漂亮大方，很快就在一家外企找到了一份薪水颇丰的工作，她将这个好消息告诉家人，其父母长出了一口气，但其男友却提出了分手。李静以为对方说的是气话，根本没当回事，以为过不了多久，男友一定会缴械投降的。

因为工作比较忙碌，公司活动又多，加上周末总有赵阳陪伴，李静的生活并不寂寞，所以她也从未滋生过主动找男友聊聊的想法。

时间一天天过去，一年后李静已在事业上取得了一定的成就，她成了公司人事部主管，身边也不乏追求者，自然约会不断。可是即便表面上过得逍遥快活，李静心里还是未忘记前男友，并一直等待着对方能主动与她联系，两人能重归于好。

但是，等来等去，终究等来了对方的电话，可惜不是缴械投降，却是对方即将结婚的消息。那是个周一的早上，尽管外面阳光灿烂，但李静的内心却是翻江倒海，如世界末日一般。她以自己不舒服为由请了假，然后打电话给好友赵阳，于是两人约定在以往总是相聚的咖啡厅见面。

然而，情绪几乎崩溃的李静闯了红灯，一辆疾驰而来的汽车瞬间夺去了她的意识。等到赵阳慌慌张张地赶到医院时，李静已经在抢救室中。

当李静醒来时，自己的父母，还有夕日的男友全都面容憔悴地围坐在身边，她的左腿大腿根部生疼，掀开被子时，她看到的竟然是空空的裤管——因为左腿粉碎性骨折，韧带全部碎裂，只能切除。随着一声撕心裂肺的尖叫，昏迷三天的李静再一次昏死过去。

赵阳来看她，却被李静的家人轰了出去，他们觉得这一切的祸首就是赵阳，要不是她当初的诱惑，所有的一切都不会发生。赵阳怀着愧疚、痛苦、自责的心情离去。虽然极度愧疚，但是，这样的行为已经改变不了什么。而李静的男友最终在父母的再三催促下回老家如期完成了婚礼。

出院后的李静彻底变了，仇恨从那一刻开始水涨船高。她痛恨一切像腿的东西，嫉恨父母在她面前说“腿”字，不愿意出门，不想见任何人。期间，赵阳请假跑到南方看她，她不但没有开门，还隔着门说了很多让赵阳更加愧疚不安的话，她说自己不幸的祸首就是赵阳，是赵阳蓄意破坏了她所有的幸福，甚至她认为那天赵阳与她相约在咖啡厅见就是个阴谋，“你一直嫉妒我，嫉妒我长得漂亮，大方，人缘好，嫉妒我聪明能干。你一直想超越我，可一次都没得逞。于是，你叫我去北京，就想让我丢掉铁饭碗，然后找不到工作，从而看我笑话。没想到，我进了外企，无论薪水还是职位都比在北京混了4年的你高，于是，你更加嫉妒我，可是苦

于没有机会让我阴沟翻船。没想到机会来了，你见我被男友甩了，多高兴！……告诉你赵阳，我不会原谅你！对你，我砍掉你的左腿都不解恨，我会一辈子诅咒你！”

赵阳的心像被利剑刺穿一般，她没想到自己当初的好心不但没有得到好报，还引来这么多的麻烦，更可悲的是，李静竟然翻出陈年老账一起算到这件事情上。她现在是百口莫辩，去看李静，她会以为自己是来看她笑话的；寄营养品，她认为自己在赎罪；不管不问，她又写信说自己心虚，是在逃避责任，冷酷，没有人情味。

从李静出事那天开始，赵阳的人生也乱了，她逃不出李静的诅咒和控诉，总是被对方发来的短信、寄来的信件弄得恐惧不安。同事和其他朋友都觉得赵阳没有错，所以，主张她报警，可是善良的赵阳认为，这样做无疑是给李静痛苦的人生雪上加霜，也在为其仇恨火上浇油。

其实，赵阳也想着换单位，换手机号，甚至离开北京到另一个城市开始一段新的生活，可是得不到李静的原谅，解不开李静内心的心结，无论走到哪里她都得不到安宁。所以，至今她还在为取得李静的原谅努力着，很多人听闻这件事后，也都为她投来援手，积极寻求化解两人矛盾的办法。

我们的生活中也总会出现像李静这样的人，他们身上与生俱来有着某种优势或者劣势，他们坚守这份优势（劣势）就像国家坚守自己的领土一样，不允许任何人超越他们的优势，也不允许任何人触碰他们的劣势。一旦有人超越或碰触了，他们眼里就长了钉，看什么都长着刺儿，于是，就开始仇恨，并以拔掉自己看到的刺儿为止。可悲的是，钉子就在自己眼里，个人却浑然不知。自己眼里的钉不除，看到的刺儿就永无止境，拔掉一颗，还有一颗，以致最终弄得自己众叛亲离。

也许在办公室里你就遇到过这样的人，他们并不明言对你有什么不满，就是不愿跟你说话，总是对你横鼻子竖眼，有你的地方似乎就容不下他，有他的地方也就容不下你。他常常会拉一个帮派，用集体的力量孤立你，让你成为一个孤军奋战的人，他们不会因为你遭遇的不幸同情你，而是更加仇视你。如果你不小心得罪了他，那么他就像好斗的公鸡一样，试图对你进行人身攻击，以泄心头之恨。

感恩的心

仇视心理产生的原因有三：第一是嫉妒别人拥有而自己没有的；第二是自身存在严重的缺陷，一旦这个缺陷不小心被他人指出，就会仇恨对方一辈子；第三是心眼太小，没有宽阔的胸怀，是一个小人级别的人物。

“眼中钉”不必拔除：那些仇视的眼神更能凸显你的优势

在工作场合、在交际活动中，也许我们总是会遭遇这样一些人，你觉得跟对方无冤无仇，但不知道为什么，对方就是对你没有好脸色，看不惯你的行为。你发表意见、与别人谈话时，只要他在场，势必用极尽刻薄的语言反驳你，恨不得一句就将你呛死。而你与其他同事、朋友说笑谈事时，他总拿仇恨的余光看你，你的笑声或者说话声，都有可能引起他的极度反感，从而愤然从你身边离去。

每个人都希望迎接到的目光是和善、友好的，而那种仇视的眼神、举动带着极其严重的杀伤力，一旦这种目光落到你的身上，势必让人有种寒流袭心的难受感，原本明媚的心情，突然间像遭遇冰雹一样，快乐被击打得七零八落，内心则无比难受。如果你在上班的时候，突然受到这种目光的袭击，接下来的整个心思也许就无法放在工作上。一两次也就罢了，如果我们的生活里经常出现这样的目光，很难想象我们能有心情做好工作，快乐生活。

一般遭遇仇恨的目光、仇视的举动后，你很想找对方问个明白，可对方似乎根本没有与你交流的意思。所以，你只能采取躲避或者沉默的态度，任由他对你的不满越来越多，你们之间的关系越来越僵，最终到水火不相容的地步。

对你来说，爆发并不是最明智的举动。你可以向对方写纸条问缘由，如果对方不屑回复，那么你也可以通过其他人了解情况，直到弄明白对方仇视你的真正原因为止。

没有人会无缘无故仇视一个人，这其中都有原因，比如对方的劣势被你触碰等，也可能跟工作、客户、其他朋友、爱人等因素有关。

事实上，抛开你用卑劣的手段伤害了对方，使对方痛恨你外，任何你不知道原因的仇视，都代表着你有很明显的优势，而对方没有。所以，你更应该感谢对方的这份仇视。对方仇视你，说明你身上的某些优势刺痛了他的眼睛，或者你的某些行为不小心触碰了他的劣势。而他做出过激的反应，只会将你的优势衬托得更出色，将他的劣势表现得更明显。

这是个优胜劣汰、竞争激烈的世界，所有事情都讲求公平竞争。无论面对爱情、友情、事业、工作还是客户，只要不玩卑劣手段，这些事情中都可以有公平竞争产生，人们可以公平竞争一份工作；可以努力经营，击败对手，获得事业成功；可以发挥各自的优势，抢夺一个客户，并以能力强的一方获胜为准则。这些事能竞

争，那么爱情、友情也都可以通过公平竞争，通过各自的努力去争取。

如果通过公平竞争，你赢得了一份工作、获得了事业的成功、得到了一个大客户、赢得了一位心仪男（女）人的心、获得了一份珍贵的友情，而对方因为战败仇恨你，那不但代表他气量小，胸襟不广博，愿赌但不愿服输，而且他越仇视你，越代表他输得惨烈，你赢得漂亮。对付这类人，跟他争论，或者弄得自己寝食难安，抑或跟其道歉、讨好对方，都达不到消除你们之间芥蒂的目的。

最佳的方式，就是正视你的优势，继续发扬光大，发现自己的不足并改变和提高。当别人仇视你，并总是想着如何让你不好过时，你可以将对方的仇视化成动力，通过自己的勤奋和努力，彻底拉开与对方的距离，当对方发觉你已远远地将他甩在身后，无论他使多大的劲儿都无法超越时，那时候，他自会转移目标，将自己的钉子眼盯向跟自己旗鼓相当的人。而你此时有更多的事情要做，你需要为自己制订更多目标，取得更多成功，而不是像个怨妇一样，整日去操心对方仇视你的原因，如何以牙还牙，怎样解决私人恩怨，等等。

感恩的心

不管对方因什么仇视你，有一点你一定要相信，那就是你具有竞争的价值，你身上存在着某种优势，或者说你值得让人仇视。

不积怨：用积极的方式化干戈为玉帛

假如一个人与另一个人之间出现了芥蒂，产生了矛盾，如果不去及时地消除鸿沟，不赶快解决矛盾，势必会让两人的关系更加恶化，以致达到难以收拾的地步。

我们身边总潜伏着怀有仇恨心理的人，如果我们能弄明白对方仇视自己的原因最好，为了不与对方结怨，或者不让对方的行为影响心情，在与对方化干戈为玉帛不行的情况下，采取辞职或避开对方的方式，都不是理想的解决方案。逃避只会让你显得懦弱，甚至有种做贼心虚的嫌疑。

无论这种仇视是对方自导自演的，还是你的原因造成的，你都不能惧怕，就像搬开石头，让水流更顺畅；拔除杂草，让麦子吸取更多养分，长得更好；填平路上的沟壑，让来往车辆行走得更畅通一样。如果对方一意孤行，不愿与你友好相处，就不要强求，也不要气急败坏，吵吵闹闹，甚至动手动脚，以致让“破洞”越变越大；更不能委屈自己，成全对方，你的消极应对，只会助长对方仇视的气焰。当你抱着菩萨心肠，以自己的辞职企图化解这段矛盾后，对方并不会因为你的离去有所

改变，而是会继续保持仇视的心态，并愈演愈烈。一旦又有谁“得罪”他，那么他就有了新的仇视对象。相互间这样仇来仇去，哪还有心情工作？自己的大好时光不是去创造更有价值的事情，而是用在这种情绪的战斗上，有何意义和价值？

无论我们身处哪里，不可避免都要遭遇对手，逃避了一时，逃避不了一世，更何况你的逃避助长了坏风气。抱着“他爱怎么折腾怎么折腾去，此处不留爷，自有留爷处”的心态，只会给对方更大限度发扬仇恨的空间，使得更多人在他眼里没有好日子过。

所以，遭遇仇视自己的人时，我们不主张以牙还牙，相互仇恨，这样的处理方式只会让你的大好时光、大好心情浪费在毫无作为上；也不主张消极躲避的态度，这是在灭自己威风长他人气焰。你所要做的，就是迎难而上，寻求最佳的解决途径，积极地化解彼此的矛盾，具体的步骤有：

1. 诚恳邀请

即使你心里万分的不自然，但还是要微笑着走到对方面前，用你的眼睛勇敢地与对方对视。反正你没有做亏心事，没有什么可怕的。

2. 缓和情绪，耐心沟通

对方给你的可能是一张漠然的脸，也可能是仇视表情，但无论对方表现得多狰狞，你都不能退缩，抑或脸上的神色马上转变，你要始终如一地微笑，这也是历练你的耐力、心理素质的机会。将自己的语气放得友好、和善、自然，比如可以说“我们能谈谈吗？”“下班一起喝一杯吧！”……

3. 保持温和，直至仇结化解

如果对方直接回绝你，并以“没什么可谈的！”“不去”等干巴巴的语句回复你，那么也不要气馁，你可以将自己的耐心发挥到更大。继续温和地询问对方：“我们目前的相处好像出了点小问题，我一直很困惑，找不到原因，你能帮帮我吗？”如果对方什么也不说，或者带着情绪撇下你离去，也不要气急败坏，事实上你在气度和胸襟上已经赢了对方，此时，他所有的行为都体现出他的虚弱无力和狭小胸襟。

4. 试着用文字交流

如果对方缺乏跟你面对面谈的勇气，那么你不妨再试试写纸条的方式，也许面对面他不便说，而通过写的方式，就会将自己的情绪，以及对你的不满完全表述出来。只要得到原因，事情就好办了，你觉得自己做得不对的给予道歉，是误解给予解释，是对方无理取闹，那就合理得体地写下自己的看法。

5. 放下“仇恨袋”，不再想它

事情弄到水落石出，你也做出行动后，不管结果怎样，就不要再纠结这件事情，而是把更多精力用到工作和跟其他人相处上。在弄清原因的过程中，你可能也

意识到了自己的不足和缺点，努力完善自己的不足，多让别人提意见，是自我提升和避免其他人仇视你的关键。当然，你的能力如果超越任何人，你有足够的实力解决别人解决不了的事情时，别人自然对你望尘莫及，除了嫉妒，也就无话可说了。

感恩的心

你一定要拿出你的气度、风度和勇气，积极地化解你与对方之间的矛盾，在对方那里找不到原因就在周围同事或其他人那里寻找。无论对方最终是否愿意与你化敌为友，你都要表明自己的态度，说出自己的想法，拿出自己的诚意。

不记仇：感谢仇视让你拥有了宅心仁厚

居心仁爱而待人宽容是获得好人缘、解决尖锐矛盾的关键，也是助推自己获得好评、得到帮助、化解分歧、让他人与你团结一致的巨大力量。它与仇恨形成鲜明的对比，是攻克仇恨的法宝。所以，当我们成功解决一段矛盾、化解一份怨恨后，你应该感谢那个仇视你的人，因为他让你掌握了宅心仁厚这样一条至关重要的处世之道。

一位朋友这样诉说道：

“你生气时，可不要以为就你一个人在难受，事实上大家都跟着受罪。”我曾经是一个脾气暴躁的人，难以容忍别人的错误，更不愿接受别人仇视我。所以，每每遇到那种极度仇视的眼神，我就会爆发，感觉将对方骂得狗血淋头便能泄愤一般。可事实上，当我发完火，跟对方激烈争吵过后，自己不但没有得到快感，内心反而十分压抑，有时甚至胸闷气短，一下午都无心工作。一连几天都是如此，带着这样的情绪工作，自然状况百出。甚至有时发展到自己难受时看到其他同事嬉笑，心里的无名怒火便呼呼上蹿，最终以破坏别人的快乐才能泄愤为止。

“但是，当我这么做后，我得到了什么？除了大家对我敬而远之，背后对我指指点点，我的生活每天苦大仇深外，再无其他乐趣。及至后来，一位朋友兼同事对我说了前面那番话，并给了我很多建议。于是，我突然发觉，那些心境平和、善良、有耐心的人，他们每天都过得很快乐，身边还围着一大群朋友，每天春光满面，他们整个人看上去更光鲜闪亮。再看看自己，被怒火扭曲了脸庞，坏情绪弄得自己灰头土脸，生活中更多更重要的事情无暇顾及。

“‘我何不也尝试着改变一下呢？’我对自己这样说。自此，我不再乱发火，也不再总耿耿于怀于别人对我的看法。都说成功者在他人态度中自强，失败者在他人

态度中堕落，我何必看着别人的眼色，跟自己过不去呢？于是，我积极地去帮助我身边的每一个人，跟他们和睦相处，总是看到别人身上的优点，不再抓住对方的缺点不放，我也开始学着与那些仇恨我的人和解。

“当我开始这么做后，不开心的日子越来越少，胸闷、压抑、痛苦的感觉也减少了，当我用自己的微笑、平缓友善的话语、积极主动的付出换来别人的积极响应后，我自己都能感觉到，我的容貌悄悄地发生着变化，身体的机理也不再出现这样那样的问题，生活似乎也变得多姿多彩。”

当你感觉自己很快乐、心境很好、内心没有恶念后，顺心的事情就会接二连三地出现。

记得一位作家说过一句话：“你笑了一下，我开心了一整天，你哭了一次，我难过了好几年。”好的心境能陶冶人的情操，让周围的人也都变得善良友好，而坏的心境，则会在别人心里烙下印记，并永久难以抹去。你大概根本不希望，因为你糟糕的处理问题方式，在别人心里植下深深的仇恨，让对方一辈子仇视你吧！

所以，我们要感谢仇视我们的人，他们的仇视并没有让我们变得以牙还牙，而是与他形成鲜明的对比，从他的仇恨中懂得什么是宅心仁厚，懂得什么叫包容，他也使我们知道与人交往应该具备多少耐心，解决复杂的矛盾自己首先应该怎么做。同时，他也让我们明白，和乐融洽的氛围对一个人的影响有多重要，好心情、包容的胸襟对自己工作、生活、事业的影响有多深远，也使我们在解开人际网中存在的矛盾的过程中，了解到自己的缺点和不足，知道自己的优势，最终更加完善自己。

也许你会质疑，人善被人欺。事实上，善良包容是最强硬的武器，无论你身处怎样的环境它都能让你站得住脚，更不会让你吃大亏。善良是你自保的武器，是最高尚的智慧，既体现着你的高贵人格，也彰显了你的修养和胸怀。

所以，感谢你有个仇视自己的人，他就像一面镜子，让你对自己看得更清楚，他丰富了你的生活，让你有机会了解人性，也让你处世解决矛盾的能力得到提升，最终使你在别人仇恨的大炼炉里将自己修炼成一名胸襟宽广、宅心仁厚的人。

感恩的心

遇到仇视自己的人，你不但要积极迈出一步，寻求矛盾原因，找寻解决办法，还要感谢仇视你的人，因为是他让你懂得什么是耐心，什么是善良，什么是和睦。

不树敌：多一个朋友就会少一个敌人

中国有句老话：“生意不成人情在。”商场上没有永远的敌人，只有永远的朋友。今天可能因为利益分配不均而争吵，或者为争一笔生意搞得两败俱伤；然而，说不定明天携手，有可能共占市场，互相得利。

所以，有经验有涵养的老板总是在谈判时面带微笑，永远摆出一副坦诚的样子，即使谈判不成，还是把手伸给对方，笑着说：“但愿下次合作愉快！”因为，商场上树敌太多是经营的大忌，尤其是当仇家联合起来对付你，或在暗中算计你时，你纵有三头六臂，你也难以应付。况且，做生意的主要精力应用于如何开拓市场，如何调动资金，如何做广告宣传等方面，如果老是把心思用在对付别人的暗算与报复上，难免会顾此失彼。

要避免树敌，就要记住一点，就是绝不要去指责别人。指责是对人自尊心的一种伤害，它只能促使别人和你争辩，以维护自己的荣誉，即使当时不能，他也会记你的仇，日后可能寻机报复。对于他人明显的谬误，你最好不要直接纠正。因为这样好像在显示你比别人高明，也会伤别人的自尊心。

如果由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉，这样可以化敌为友，彻底消除对方的敌意。说不定你们会“不打不相识”，相处得更好。既然得罪了别人，与其等待别人的报复，不如主动上前尽释前嫌。

为了避免树敌，还要注意，与人争吵时不要非占上风不可。实际上，争吵中没有胜利者。即使表面胜利了，其实你也失败了，因为树立了一个对你心怀怨恨的敌人。因此，在和人交往时，一定要克制自己，尽量不要采取争吵的方式处理矛盾。

争吵除了会使人结怨树敌，在公众面前破坏自己的形象外，没有任何作用。说他人坏话，诽谤他人，没有不透风的墙，一旦被对方知道，就有可能招致报复。现实中有些人择友漫无目的，只要在一起饮酒作乐，就觉得是好朋友。这种酒肉朋友往往靠不住，一旦遇事翻脸，立即口出恶语，互相谩骂。这实在是幼稚的表现。交友时一定要慎重，绝交了也不要恶语谤人。要在任何场合保持自己的温和有礼的形象。

人与人的合作是因为这些原则而建立起来的一种互相依存的关系。多一个朋友，就会减少一个敌人。只要我们主动伸出和解之手，化解彼此心中的疙瘩，我们可能就会减少一个敌人，而增加一个肝胆相照的好朋友。

感恩的心

在生活中，你一定要记住，对于非原则性的问题，要多给对方以取胜的机会。对于原则性的错误，你也要尽量含蓄地进行示意。

言归于好靠主动：因爱面子而赌气不值得

仇恨在人们心中盘绕，各种流血事件发生，完全是因为人都太好面子、好强，心里充斥着“为什么不是他主动找我?”“凭什么我要先跟他道歉?”“爱恨不恨，反正我的日子照样继续。”“你恨我，我也恨你，看谁恨得过谁!”“有本事就打一架，我打得你服服帖帖!”……这些念头，我们自己生着闷气，继续着糟糕的情绪，分离着工作、学习、生活的心思，浪费着自己大好的时光，最终让原本有作为的自己变得像个怨妇，整天处在苦大仇深中，逢人便大吐苦水，消极悲观，让自己看上去没有任何灵动的色彩。而自己在他人心目中的印象也变成一个絮絮叨叨、怨这怨那、心胸狭窄、背地里爱说人坏话、品质不高尚的小人。

都说忍一时风平浪静，退一步海阔天空。我们的失败，坏情绪，不幸福，无作为，并非我们真的没有成功的能力，不渴望快乐，不追求幸福，不希望有作为，而是我们太喜欢跟自己较劲，跟别人较劲。人际关系就像一团毛线，一不小心就有可能打结，如果我们毫无耐心地乱抓乱扯，这个结会越结越死。关系越不好，你就越着急、烦躁、痛苦，到最后弄得自己焦头烂额，还哪有心思工作、学习，做更重要的事情。解决这个死结的最好办法就是耐心、善良之心，一颗能包容一切的大爱之心。当你低低头，主动地去解这个结，再加点耐心和信心，最终死结开了，自己的情绪也舒畅了。都说家和万事兴，其实任何一个集体也都需要和睦的氛围，大家和睦相处，友善对待，遇事彼此帮衬，共同解决，最终一定会达到效率最大化。

解铃还需系铃人。所以，遇到仇视你的人，或者对你有心结的人时，不要为了抹不开面子就任由这个死结越结越紧，就当是为了让自己有一个好心情，为了将更多心思用到更有意义的事情上，你也应积极迈出一步，主动寻求解决办法。尤其当矛盾深到轻易解不开时，可以用双方都能接受的比试方式，获得矛盾的缓解。

感恩的心

很多的矛盾、仇恨都因沟通不畅而起。即使心里有了怨恨，如果其中一方能主动找另一方问明原因，或者主动道歉，彼此就会相安无事。



“解恨”也甘心：不妨与仇视你的人公平“比武”

赵晓雷和李俊是一家公司的职员，不知道从什么时候开始，李俊发现，赵晓雷看自己的眼神不对，而且跟他的来往越来越少，只要同事们跟李俊在一起，赵晓雷就不会跟过去凑热闹，或者赵晓雷正在跟同事们嬉闹时，李俊一出现，赵晓雷就不再说话，甚至离开。李俊想找到原因，于是通过聊天工具询问对方，但对方只回了一句：“你想多了吧！”

李俊并没有想多，事实上两人的关系越来越僵，连同事们都看得出来，赵晓雷对李俊似乎极度厌恶。赵晓雷的突然转变，让李俊很是痛苦，大家天天相处一室，低头不见抬头见，这样绷着脸不说话很难受。

于是，他主动找对方谈。但是赵晓雷不但没有回答问题，反而突然从自己座位上站起来，瞪了李俊一眼，然后仰着头出去了。李俊几乎气极，他追出去，大声地质问对方为什么，但赵晓雷根本就不理会他，走到楼道抽烟去了。

回到自己座位上后，李俊越想越气，于是通过聊天工具，噼里啪啦打了一堆不好听的话发给了对方。最终，一场打斗在办公室展开。同事们看了李俊发给赵晓雷的话，都觉得李俊做得太过分，没有人帮他说话。

两人的关系已经到了水火不相容的地步，紧张的关系也影响了办公室的氛围，其他同事都跟着受罪，感觉每天过得很压抑，很痛苦。李俊想想自己的不理智，不但没有解决问题，反而将矛盾恶化，内心也是深感不安和痛苦，后来，在父亲的点拨下，他终于想到了一个解决的办法。

一天下午快下班时，李俊从座位上站起来，当着十几个同事的面说道：“对不起，晓雷，我为那天的冲动向你道歉。我不知道我们之间出了什么问题，但目前的关系并不是我希望的。我想了很久，可一时糊涂想不起伤害你的原因。现在我有个提议，咱们都喜欢打羽毛球，也喜欢攀岩，那么就选一个项目比试一下吧，如果我赢了，你就告诉我原因，我输了，任由你处置。”

就在李俊说完这番话，做好被赵晓雷拒绝的准备等待时，对方说道：“比就比，谁怕谁。”一时间，办公室掌声四起。最终，两人选了攀岩、打羽毛球、剥橘子三项活动，前两项是两人都擅长的，后一项大家都没玩过。其他几位同事当裁判，以其中两项活动赢者为胜。如果李俊赢，赵晓雷告诉他仇恨他的原因；如果赵晓雷赢，李俊就离开公司。

一个星期后，比赛拉开了序幕，最终李俊以三项全胜获得了胜利。赵晓雷终于

告诉了他原因，原来他喜欢隔壁公司的一个女孩，可后来他发现，李俊也在追那个女孩，不久后两人似乎就确定了恋爱关系。他痛恨自己败给了李俊，也害怕那个女孩告诉李俊自己追她的事，为了不让李俊取笑自己，在自己面前得意，他想到要跟李俊划清界线，让他没有机会来羞辱自己。发展到后来两人打了一架，矛盾更深，仇恨更浓，赵晓雷对李俊也就更加恨得人骨了。

矛盾终于找到了源头，李俊表明自己根本不知道赵晓雷也喜欢那女孩，她也从未向自己说过赵晓雷追她的事。当然，李俊也再一次向赵晓雷道歉，两人终于冰释前嫌。

感恩的心

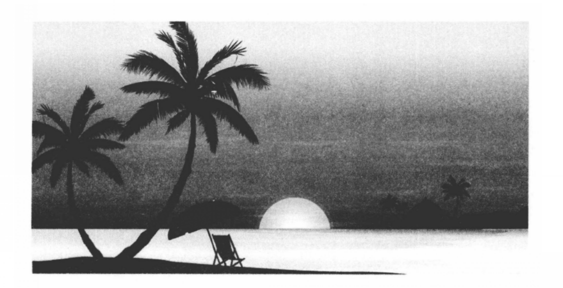
与仇视你的人比武并不是让你们打架，痛殴彼此，而是找到一个双方都能接受的方式，公平比试一番。如果你的确实力较强，那么仇视你的人就会心甘情愿地服输，甚至由仇恨转变成了敬佩。

下　篇

感谢折磨你的事

那些折磨你的事，并非只有你会遇到，大部分人都会被它们所折磨着。正是那些琐事、难事、烦心事的不断折磨，才让你学会了勇敢、坚强和聪明，让你实现了成功、满足和心想事成，让你拥有了平和、幸福和从容。

所以，请对那些折磨你的事说一声：谢谢！





第九章

感谢困难的事，点亮你胜券在握的信念之灯

勇者战胜困难，懦夫惧怕困难。有的困难是心有余而力不足产生的，有的困难则是自己吓唬自己造成的。面对困难，与其畏缩不前或选择逃避，不如怀揣信心拼搏于风口浪尖。感谢那些成功路上的“拦路虎”，点亮了你的希望，增强了你的勇气，坚定了你的信念。

永恒的信念：生命的支点

俄国的列宾曾经说过：“没有原则的人是无用的人，没有信念的人是空虚的废物。”信念是一个人的支柱，人一定要用坚定的信念支撑自己在人生道路上走下去；任何别的东西都不可能成为你永远的支撑点。

有一位生来就是驼背的波斯王子，在他 12 岁的生日那天，父王答应送他一件他希望得到的礼物。出乎意料的是，王子要一件自己的雕像，而那雕像必须有一个完美的躯体，挺直而美好。雕像做好后，就放在宫廷的花园里，每天早晨起床后和晚上睡觉前，他都要跑到自己的雕像前伫立一会儿，并且自己对自己说：“这就是你，王子！这即是你长大后的样子，挺拔的身驱，英俊的面庞。”就这样，石雕的图像成为他的梦想和信念。晚上躺在床上，他把身子伸得更直些；白天走路时，他也努力将胸膛挺得更高些。日复一日，年复一年，王子坚持着自己的信念，等到他长大成人后，人们惊奇地发现，那个驼背的少年变成了一个英俊挺拔的青年。

波斯王子认定了自己就像雕塑的形象那样完美，所以他让自己朝着那个方向努



力，常年的努力，让他最终克服了自己的缺陷，成为了一个英俊挺拔的青年。

春秋战国时代，一位父亲和他的儿子出征打仗。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓雷鸣了，父亲庄严地托起一个箭囊，其中插着一只箭。父亲郑重地对儿子说："这是家袭宝箭，佩带身边，力量无穷，但千万不可抽出来。"

那是一个极其精美的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾，一眼便能认定用上等的孔雀羽毛制作。儿子喜上眉梢，贪婪地推想箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛嗖嗖的箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。

果然，佩带宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱赶着他"呼"一声就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了："一只断箭，箭囊里装着一只折断的箭。"

"我一直挎着只断箭打仗呢！"儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然意志坍塌了。结果不言自明，儿子惨死于乱军之中。战争结束后，父亲捡起那柄断箭，沉重地啐一口道："不相信自己的意志，永远也做不成将军。"

儿子把自己的胜算全都寄托在一只宝箭上，多么愚蠢，这种寄托本身就是不坚实的，如果失去了这把宝箭，自己就彻底崩溃了，只有来自心灵的支撑才是永久的，才是最有力量的。自己才是一只箭，若要它坚韧，若要它锋利，若要它百步穿杨，百发百中，磨砺它、拯救它的都只能是自己。

6名矿工在很深的井下采煤，突然，矿井坍塌，出口被堵住，矿工们顿时与外界隔绝了。大家你看看我，我看看你，一言不发。他们一眼就能看出自己所处的险境。凭经验，他们意识到自己面临的最大问题是缺乏氧气，如果应对得当，井下的空气还能维持三个多小时，最多三个半小时。

外面的人一定已经知道他们被困了，但发生这么严重的坍塌，就意味着必须重新打眼钻井才能找到他们。在氧气耗尽之前他们能获救吗？这些有经验的矿工决定尽一切努力节省氧气。他们说好了要尽量减少体力消耗，关掉随身携带的照明灯，全部平躺在地上。

在四周一片漆黑的情况下，很难估计时间，幸好他们当中有人有夜光表。

5个人都向这个人问时间：过了多少时间了？还有多长时间？现在几点了？

时间被拉长了，在他们看来，两分钟的时间就像一个小时一样，每听到一次回答，他们就感到更加绝望。

他们当中的负责人发现，如果再这样焦虑下去，他们的呼吸会更急促，这样会要了他们的命的。所以他要求由戴手表的人来掌握时间，每半小时通报一次，其他人一律不许再问。

大家遵守了命令。当第一个半小时过去后，这个人就说："过了半小时了。"大家都喃喃低语着，空气中弥漫着愁云惨雾。戴手表的人发现，随着时间慢慢过去，通知大家最后期限的临近也越来越艰难。于是他擅自决定不让大家死得那么痛苦，他在通报第二个半小时的时候，其实已经过了45分钟。

谁也没有注意到有什么问题了，因为大家都相信他。在第一次说谎成功之后，第三次通报时间就延长到了1小时以后。他说："又是半个小时过去了。"另外5个人各自都在心里计算着自己还剩下多少时间。

表针继续走着，大家都怕听到时间通报。外面的人加快了营救工作，他们知道被困矿工的位置，但他们很难在4个小时之内救出他们。

四个半小时过去了，最可能发生的结果是找到6名矿工的尸体，但他们发现其中5人还活着，只有一个人窒息而死，他就是那个戴表的人。

带表的人知道准确的时间，所以他认定自己在三个半小时后肯定会死去，其余的5个人也有这种认定，但是他们没有听到报时就认定了半个小时还没到，所以他们坚持了更长的时间。这就说明在绝境之中，如果有一种坚定的力量支撑的话，就可以创造奇迹，这在某种程度上说明了心理暗示对人的影响是很大的，所以，我们应该找到自己的信念，并始终把它记在心上，一定会获得更大的成功。

信念是支撑一个人一辈子的力量，那些有所成就的人，都有坚定的信念，无论是顺境还是逆境，他们都不曾忘却自己所坚持的信念，信念在逆境中能够让人产生极强的求生欲望，支撑自己活下去，并最终有所成就。

信念是一个力大无比的巨人，它可以创造出令人难以置信的奇迹。每个人在自己的一生中，都会遇到困难和挫折，但只要有坚定的信念，你的生命就会焕发出灿烂的光芒。将信念风帆高高扬起时，你一定可以航行得更远。

感恩的心

信念是一种强大的力量，它可以使人在黑暗中不停止摸索，在失败中不放弃奋斗，在挫折中不忘却追求。在它面前，天大的困难微不足道，无边的艰险不足为奇。

挑战自我：战胜自己是最大的困难

有句格言说得好："人生最大的敌人是自己，人生最大的失败是被自己蔑视。"《老子》中曾提到："胜人者有力，自胜者强。"意思是说，能够战胜别人只是有力

量的表现，而能够战胜自己才算得上是强者。人要获得进步，取得成功，就要勇于战胜自己。那些勇于战胜自己的人才是真正的英雄。

张海迪 5 岁患脊髓病，胸以下全部瘫痪。从那时起，张海迪开始了她独到的人生。她无法上学，便在家自学完中学课程。15 岁时，海迪跟随父母，下放山东聊城农村，给孩子当起教书先生。她还自学针灸医术，为乡亲们无偿治疗。后来，张海迪自学多门外语，还当过无线电修理工。

在残酷的命运挑战面前，张海迪没有沮丧和沉沦，她以顽强的毅力和恒心与疾病做斗争，经受了严峻的考验，对人生充满了信心。她虽然没有机会走进校门，却发奋学习，学完了小学、中学全部课程，自学了大学英语、日语、德语等多门外语，并攻读了大学和硕士研究生的课程。1983 年，张海迪开始从事文学创作，先后翻译了《海边诊所》等数 10 万字的英语小说，编著了《向天空敞开的窗口》《生命的追问》《轮椅上的梦》等书籍。为了对社会作出更大的贡献，她先后自学了十几种医学专著，同时向有经验的医生请教，学会了针灸等医术，为群众无偿治疗达 1 万多人次。

1983 年，《中国青年报》发表《是颗流星，就要把光留给人间》，张海迪名噪中华，获得两个美誉，一个是“八十年代新雷锋”，一个是“当代保尔”。

张海迪的命运是不幸的，病魔夺去了她正常人的身体，但是她是坚强的，她没有因为自己身体上的残疾而自暴自弃，她用自己的坚强意志走出了比正常人更精彩的人生之路。她是自己的英雄，更成了大家的英雄。

战胜自己须志存高远，信念坚定。远大的目标能焕发出激昂的斗志，不懈的努力能征服任何艰难困苦。高标准严格要求自己，付出滴水穿石的努力，才有可能达到理想的彼岸，做到“有志者事竟成”。任何朝三暮四、浅尝辄止、得过且过、随波逐流的态度，都将导致半途而废，功败垂成。

战胜自己须见贤思齐，知耻后勇。人贵有自知之明，对自己的优劣长短，要有一个全面的、正确的认识。只有正视自己的缺点，看到自己的短处，自觉与别人的优长对照，深入剖析自身的弱点、缺点和错误，才能发现差距何在，才能知耻后勇，努力剔除自身消极的东西，在自省中自励，在反思中提高，在提高中不断战胜自己。

战胜自己须积极进取，自强不息。“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”。勇于突破自我、超越自我的人，是生活的强者；随波逐流，人云亦云，只能永远步人后尘。战胜自我是一个漫长而艰苦的过程，没有捷径可走，任何一劳永逸、一蹴而就的想法，都是不切实际的幻想。无限风光在险峰。只有不畏艰险、奋勇攀登的人，才能体味到“会当凌绝顶，一览众山小”的美妙和幸福。

每个人都拥有自己的梦想，但是到头来真正能够实现自己梦想的人却很少，为

什么？人的智商不会有太大的差别，能否成功的关键就在于你是否有勇气去挑战自己，能否做到别人做不到的事情，敢于挑战自己的人，往往能够激发自己无穷的潜力，从而取得更大的成就。

“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。”曹操在花甲之年发出了这样豪言壮语，面对“三国鼎立”的复杂形式，面对年轻力壮的政敌，他仍想统一祖国，实现富国强民的理想，虽然年老体衰，但是仍然有挑战自己的决心。

成功的人都不是一蹴而就的，他们都是在不断挑战自己的过程中，为自己树立更高的目标，一步步走向人生的辉煌。敢于向自己挑战的，一定是非常有自信的人，他认为自己一定能够比现在更好，所以不断提高对自己的要求，敢于挑战自己的人一定很有斗志，因为他喜欢让自己变得更好，而要变得更好，必须保持斗志，有热情。

5年前，莉莉毕业于某理工大学，当时有两个职位可供她选择：一个是到一家大型的事业单位做秘书，一个是到一家起步时间不长但发展势头较好的高新企业做销售。部分朋友都劝她到那家事业单位去，认为这样的工作比较具有稳定性，适合女孩子。但莉莉根据自己一向喜欢挑战的特点，认为销售更能够激发自己的斗志，所以她最终选择了做销售。

经过几年的工作经历，原本“很有个性”的莉莉，在销售中逐渐掌握了商场中为人处事、与人沟通的技巧和一些职场游戏规则。从卖软件到卖系统和打包的解决方案，莉莉逐渐树立了自己的工作原则和亲切的风格，凡事都站在客户的角度销售产品，在工作中对客户的承诺说到做到。

由此，莉莉使自己成为销售产品的专家，也同时赢得客户的信赖和回报。她对自己更有自信了，也更认定当初的决定是正确的。

莉莉给自己不断制订新的目标，包括销售额和个人收入，而这些计划常常带有挑战的色彩，强迫自己实现目标。她想证明自己还能做到更好，在这个目标下，她不但有了丰厚的收入，也在这个行业有了点名气。但当销售做到一定业绩后，她却发现在销售管理方面有些乏力。

面对如此情况，莉莉又依照职业顾问的建议，勇敢地跨出了新的一步，在选择充电的同时，跳槽到了一家准备大力开拓市场的IT公司做了销售经理。虽然这使她生活不太轻松，但她却很“沉迷”，有着如鱼得水的满足感，更重要的是从中学会了如何更好地管理一个销售团队，这正是她进入这家公司的主要原因，她最后成为这家IT公司一名出色的销售经理。

莉莉是一个敢于挑战自己的人，她在自我挑战的过程中体会了生活的乐趣，更体会了挑战给自己带来的成就感。

挑战自己，并不像看起来的那么难，只要你善于发现自己的潜力，把自己的目

标设的远大一点，然后通过自己的努力去实现它，只要你坚持走下去，就一定能够越来越接近它，最终实现挑战自我的目标，让自己变得更加卓越。

感恩的心

每个有成就的人，也许并不是最聪明的人，但他们往往都是最懂得自制，懂得战胜自己的弱点的人。

带着梦想迎难而上

不想当将军的士兵，不是好士兵！没有捕捉不到的猎物，就看你有没有雄心去捕；没有完成不了的事情，就看你有没有雄心去做。即使你现在两手空空，但如果自始至终怀揣着雄心壮志，你就不是一无所有；怀揣着梦想，在人生旅途上精疲力竭时你就可以随时充饥！

多年前，一位父亲领着两个年幼的儿子在农场上玩耍。这时，一群大雁叫着从他们的头顶上飞过，并很快消失在远处。小儿子问他的父亲："大雁要往哪里飞？""它们要去一个温暖的地方，在那里安家，度过寒冷的冬天。"他的大儿子眨着眼睛羡慕地说："要是我们也能像大雁一样飞起来就好了，那我就要飞得比大雁还要高。"小儿子也对父亲说："做个会飞的大雁多好啊！可以飞到自己想去的地方。"

父亲沉默了一下，然后对两个儿子说："只要你们想，你们也能飞起来。"两个儿子试了试，并没有飞起来。他们用怀疑的眼神看着父亲。

父亲说，让我飞给你们看，于是他飞了两下，也没飞起来。父亲肯定地说，我是因为年纪大了才飞不起来，你们还小，只要不断努力，就一定能飞起来，去想去的地方。

儿子们牢牢记住了父亲的话，并一直不断地努力，等他们长大以后果然飞起来了，他们发明了飞机，他们就是美国的莱特兄弟。

成功是每一个人朝思暮想的美梦。这个梦与生命同在，至死方休。按照弗洛伊德的理论，人生来就有"做伟人"的欲望。"做伟人"其实就是"成功"的集中表现。弗氏之后的一些心理学家经过研究，也得出一个相似的结论：不论民族、文化、历史、家庭、性别和年龄，人天生就有爱受赞美、喜爱被尊重的强烈愿望和倾向。这是人的共性。因此，可以这么说，成功的渴求与生俱来——因为，成功是获得赞美与尊重最有效的途径。

正如美国的约翰·杜威所认为，人类本质里最深远的驱策力是"希望有重要

性”。所以，追求成功是人类的一种精神需求上的本能。绝大多数人能坚韧不拔地走完人生历程，就是因为成功的渴望始终存在。把它称作信念也好，使命也好，责任也好，任务也好，总有期盼和牵挂，总有要完成的欲求，否则心有不甘，难以瞑目。成功意味着富足、健康、幸福、快乐、力量……在人类社会里，这些东西总能获得最多的尊重和赞美。人人追求成功。普天之下，贫富贵贱，有谁会站出来说，我不想成功，我不愿成功？

成功始于心动，成于行动。西谚说得好：“上帝只拯救能够自救的人。”成功属于愿意成功的人。成功有明确的方向和目的。你不愿成功，谁拿你也没办法；你自己不行动，上帝也帮不了你。成功并不是一个固定的蛋糕，数量有限，别人切了，你就没有了。成功的蛋糕是切不完的，关键是你是否去切。你能否成功，与别人的成败毫无关系。只有自己想成功，才有成功的可能。

无论你现在处于什么环境，你要在心里问自己一个重要的问题：我将来想成为什么人？无论是否有人对你说过“这是不可能的”，这对你来说并不重要；在你的生活中是否还有这样的人存在也不重要，重要的只有一点，如果有一个人不同意这个说法，那这个人就应该是你自己。

你绝不能认定你的生命已经“过去了”。因为，如果你不抓住自己的梦想，那就没有人会这样做了。扼杀你的梦想的还有另一个陷阱，这就是那种认为眼下还不能追求自己梦想的想法，也就是说现在还没到适当的时候。你要相信，根本不存在开始一件新事情的最佳时刻。每当你推迟开始做一件事情时，你离它也就又远了一步。

感恩的心

怀有远大的理想，你希望成为什么样的人，你就是什么样的人。我们应该相信，只要有远大的目标，有积极的心态，就有可能创造奇迹，也有可能改变世界。

困境中孕育的希望

生命是有限的，然而希望却是无限的。只要我们活着，就不要忘记每天给自己一个希望，给自己一个目标，也可以说给自己一点信心。这样，我们的生活就充满了生机和活力。只要每天都给自己一个希望，我们的生命便不会浪费在一些无谓的叹息和悲哀中。

人生不是一帆风顺的，挫折和失败都会不期而遇，幸运和噩运同样令人刻骨铭

心难以忘怀。不论我们面临什么，都不要得意忘形或悲观绝望。有些人之所以事业有成，是因为他们在挫折面前没有放弃，而是另辟蹊径，从而走向成功。

在茫茫无垠的沙漠中，有一支探险队在负重跋涉前进。

沙漠中阳光很强烈。干燥的风沙漫天飞舞，而口渴如焚的队员们没有了水。

当队员们失望地准备把生命交付给这茫茫戈壁时，探险队的队长从腰间拿出一只水壶。说："这里还有一壶水。但穿越沙漠前，谁也不能喝。"

水壶从队员们手里依次传递开来，沉沉的，一种充满生机的幸福和喜悦在每个队员濒临绝望的脸上弥漫开来。

终于，探险队员们一步步挣脱了死亡线，顽强地穿越了茫茫沙漠。当他们相拥着为成功喜极而泣的时候，突然想到那壶给了他们精神和信念以支撑的水。

拧开壶盖，汩汩流出的却是满满一壶沙。

无论生命处于何种境地，只要心中藏着一片清凉，生命自会有一个诗意的栖息地。

人生最宝贵的财富之一便是希望，所以罗素说："从感情上讲，未来比过去更重要，甚至比现在还重要。"

对未来充满希望，人生才有前进的动力。所以说成功的人都怀有一颗希望之心，他们对未来充满希望，坚信明天可以比今天更加美好，所以他们才能有勇气、有动力不断前进。

有了希望的心，有了理想的路，前途才更加明确。不要在没有思考，没有分析前就消极地把事情打上不可能实现的标签。事实上你要鼓励自己"你能行"，有希望才能有动力，你才会在探索的过程中无所不利，勇往直前。

能够把绝望变成希望，不让身体的缺陷限制自己对理想的追求，汤姆·邓普就是这样一个不平凡的人。

汤姆·邓普在出生的时候，只有半只脚和一只畸形的右手。自从懂事以来，父母就告诉他："不要对自己的人生绝望，不要因为自己的残疾而感到生命受限，别人可以做到的事情，你同样可以成功，甚至可以期望自己能够做得更好。"小时候，汤姆·邓普和别的孩子一起参加童子军团，那些健全的孩子完成行军 10 英里的时候，汤姆也坚持走完了 10 英里。

后来汤姆·邓普发现了自己的一个优点：他可以把橄榄球踢得比其他在一起玩的人还要远。于是他让鞋匠专门设计了适合他的身体特点的鞋子，然后他积极地参加了橄榄球队的入队资格测试。出乎所有人意料的是，他通过了踢球测验，还得到了冲锋队的一份合约。然而，当教练看到他的身体条件以后，遗憾地告诉他：他不具备成为职业橄榄球运动员的条件，应该去从事其他的事业。不过汤姆·邓普坚持让教练给他一个机会，教练虽然心存怀疑，但是看到这个男孩这么自信，不忍心打

击他，终于答应给他一个机会。

在一周后的友谊赛中，汤姆·邓普踢出了55码远的得分，让教练也不得不对他另眼相待，大加赞许。这次胜利使他获得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中为他的一队踢得了99分。然后到了最伟大的时刻，球场上坐满了球迷。球是在28码线上，比赛只剩下了几秒钟，球队把球推进到45码线上，但是已经没有时间了。教练喊道："汤姆·邓普进球！"当汤姆进场的时候，他的队距离得分线有55码远，球传接得很好，汤姆·邓普拼出全力踢在球上，全场的眼睛都盯在这个球上，同时为汤姆·邓普担心着，这球能够达到所期待的距离吗？

最终的成绩得到了全场的肯定，球在球门之上几英寸的地方越过，裁判举起了双手，表示得了3分，汤姆一队以19:17获胜。球迷狂呼乱叫为踢得最远的一球而兴奋，汤姆·邓普虽然身体残疾，却为整个球队的胜利赢得了最后一分，也为他的人生谱写了光辉的一页。

当记者问他是什么给了他如此巨大的力量时，他微笑着说："对生活的希望，对生命的热爱。虽然我的身体有些不利条件，可是我从来没有放弃过对人生的理想。我觉得每一个人都应该对生活充满希望，不要轻言放弃。"

对于我们每一个人而言，希望之心都是不可少的。失败的人具有了希望之心，才可以百折不挠；成功的人具有了希望之心，才可以不骄不躁，继续进步。希望对于任何人都是必备的，人生若没有希望，就成了一片死海。大多数失败平庸者并不是他们的能力有问题，而恰恰在于他们的心态。没有希望之灯的人生，就像一个在黑暗中航行的小船，很容易因为害怕风浪而搁浅。

希望是引爆生命潜能的导火索，是激发生命激情的催化剂。一个人只要活着，就有希望。只要抱有希望，生命便不会枯竭。

世界上有许多事情我们无法预料，每天给自己一个希望，我们就有勇气和力量面对生活的种种不幸福。我们不能控制机遇，却可以掌握自己；我们无法预知未来，却可以把握现在；我们不知道自己的生命到底有多长，我们却可以安排当下的生活；我们左右不了变化无常的天气，却可以调整自己的心情。只要每天给自己一个希望，我们的人生就一定不会失色。

把希望高擎在手中，让它照亮自己的生命之路。这样，你永远会活得生机勃勃，激昂澎湃，你的人生也会因此而丰盈富足。

感恩的心

在生活的困境中充满希望，这是成功者和失败者的一个基本的区别，成功者永远不会失去希望，他只会坚持不懈寻求更多的方法把事情做成。

人穷志不短：贫困挡不住追求的脚步

人类有一样东西是不能选择的，那就是每个人的出身。社会的高度竞争一定会造就贫富不均，这是我们每个人所必须接受的。诚然，每个人的成功起点都是不同的，别人拥有良好的环境你却没有，别人拥有便利的资源而你却无法享用，你是否会因此而感叹命运的不公平呢？

高尔基曾说："贫困是一所最好的大学！"是的，生活中并不是每一次不幸都是灾难，早年的逆境通常是一种幸运。与困难作斗争不仅磨砺了我们的人生意志，也为日后更为激烈的竞争准备了丰富的经验。可以说，每一位成功者的成长道路都不是一帆风顺的。正是他们善于在艰难困苦中向生活学习，磨砺意志，才在最险峭的山崖上扎根成长为最伟岸挺拔的大树，昂首向天。相反，一帆风顺只会造就你的软弱，使你弱不禁风。

在一个盛大宴会上，来宾们就某幅绘画到底是表现了古希腊神话中的某些场景，还是描绘了古希腊真实的历史画面，而展开了激烈的争论。看到来宾们一个个面红耳赤，吵得不可开交，气氛越来越紧张，主人灵机一动，转身请旁边的一个侍者来解释一下画面的意境。

结果，这位侍者的解释令所有在座的客人都大为震惊，因为他对整个画面所表现的主题作了非常细致入微的描述。他的思路显得非常清晰，理解非常深刻，而且观点几乎无可辩驳。因而，这位侍者的解释立刻就解决了争端，所有在场的人无不心悦诚服。

这个侍者说他在许多学校接受过教育，但是，其中学习时间最长，并且学到东西最多的那所学校叫做"逆境"。早年贫寒交迫的生活，使得他有机会成为一个对完整的生活有着深刻认识的人，尽管他那时只是一个地位卑微的侍者。然而，艰难困苦和人生沧桑是最为严厉最为崇高最为古老的老师。人要获得深邃的思想，或者要取得巨大的成功，就要善于从穷困魄落中摒弃浅薄，莫做井底之蛙。而不幸的生活造就的人才会深刻、严谨、坚忍并且执著。

很多身处逆境的人，也许都在抱怨命运的不公平，抱怨环境对自己的不利影响，但是，著名作家威廉姆·科贝特这样说："当我还只是一个每天薪俸仅为6便士的士兵时，我就开始学语法了。我铺位的边上，或者是专门为军人提供的临时床铺的边上，成了我学习的地方。我的背包也就是我的书包。把一块木板往膝盖上一放，就成了我简易的写字台。在将近一年的时间里，我没有为学习而买过任何专门

的用具。我没有钱来买蜡烛或者是灯油。在寒风凛冽的冬夜，除了火堆发出的微弱光线之外，我几乎没有任何光源。而且，即便是就着火堆的亮光看书的机会，也只有在轮到我值班时才能得到。为了买一只钢笔或者是一叠纸，我不得不节衣缩食，从牙缝里省钱，所以我经常处于半饥半饱的状态。

“我没有任何可以自由支配的用来安静学习的时间，我不得不在室友和战友的高谈阔论、粗鲁的玩笑、尖利的口哨声、大声的叫骂等等各种各样的喧嚣声中努力静下心来读书写字。要知道，他们中至少有一半以上的人是属于最没有思想和教养、最粗鲁野蛮、最没有文化的人。你们能够想象吗？为了一支笔、一瓶墨水或几张纸我要付出相当大的代价。每次，揣在我手里的用来买笔、买墨水或买纸张的那枚小铜币似乎都有千钧之重。要知道，在我当时看来，那可是一笔大数目啊。当时我的个子已经长得很高了，我的身体很健壮，体力充沛，运动量很大。除了食宿免费之外，我们每个人每周还可以得到两个便士的零花钱。我至今仍然清楚地记得这样一个场面，回想起来简直就是恍如昨日。有一次，在市场上买了所有的必需品之后，我居然还剩下了半个便士，于是，我决定在第二天早上去买一条鲱鱼。当天晚上，我饥肠辘辘地上床了，肚子在不停地咕咕作响，我觉得自己快饿得晕过去了。但是，不幸的事情还在后头，当我脱下衣服时，我竟然发现那宝贵的半个便士不知道在什么时候已经不翼而飞了。我一下子如五雷轰顶，绝望地把头埋进发霉的床单和毛毯里，就像一个孩子般伤心地号啕大哭起来。”

但是，即便是在这样贫困窘迫的不利环境下，科贝特还是坦然乐观地面对生活，在逆境中卧薪尝胆、积蓄力量，坚持不懈地追求着卓越和成功。他说：“如果说我在这样贫苦的现实中尚且能够征服艰难、出人头地的话，那么，在这世界上还有哪个年轻人可以为自己的庸庸碌碌、无所作为找到开脱的借口呢？”

感恩的心

每个人都不希望自己的起点比其他人低。但是，有的时候贫困带来的也许不是坏事，它能激发人的奋进之心，磨炼人的成功意志，这是多么好的环境也求不来的。如何看待出身贫寒，如何战胜出身贫寒，是直面挑战的必修课。

心不绝，就没有“绝境”的存在

人的一生不会是一帆风顺的，总会遇到各种挑战与困境，甚至会进入痛苦不堪的绝境，在绝境中，人往往会对自己说放弃，从此一蹶不振，成为生活的失败者，



痛苦不堪地度过自己的一生。有成就的人，在绝境中从来不会对自己说放弃，他们会用自己强大的生命力向命运挑战，最终战胜绝境成就了自己辉煌的一生。

1791 年，法拉第出生在伦敦市郊一个贫困铁匠的家里。他父亲收入菲薄，常生病，子女又多，所以法拉第小时候连饭都吃不饱，有时他一个星期只能吃到一个面包，当然更谈不上去上学了。

法拉第 12 岁的时候，就上街去卖报。一边卖报，一边从报上识字。到 13 岁的时候，法拉第进了一家印刷厂当图书装订学徒工，他一边装订书，一边学习。每当工余时间，他就翻阅装订的书籍。有时甚至在送货的路上，他也边走边看。经过几年的努力，法拉第终于摘掉了文盲的帽子。

渐渐地，法拉第能够看懂的书越来越多。他开始阅读《大英百科全书》，并常常读到深夜。他特别喜欢电学和力学方面的书。法拉第没钱买书、买簿子，就利用印刷厂的废纸订成笔记本，摘录各种资料，有时还自己配上插图。

一个偶然的机会，英国皇家学会会员丹斯来到印刷厂校对他的著作，无意中发现法拉第的"手抄本"。当他知道这是一位装订学徒记的笔记时，大吃一惊，于是丹斯送法拉第到皇家学院。

法拉第以极为兴奋的心情，来到皇家学院旁听。作报告的正是当时赫赫有名的英国著名化学家戴维。法拉第瞪大眼睛，非常用心地听戴维讲课。回家后，他把听讲笔记整理成册，作为自学用的《化学课本》。

后来，法拉第把自己精心装订的《化学课本》寄给戴维教授，并附了一封信，表示："极愿逃出商界而入于科学界，因为据我的想象，科学能使人高尚而可亲。"

收到信后，戴维深为感动。他非常欣赏法拉第的才干，决定把他招为助手。法拉第非常勤奋，很快掌握了实验技术，成为戴维的得力助手。

半年以后，戴维要到欧洲大陆作一次科学研究旅行，访问欧洲各国的著名科学家，参观各国的化学实验室。戴维决定带法拉第出国。就这样，法拉第跟着戴维在欧洲旅行了一年半，会见了安培等著名科学家，长了不少见识，还学会了法语。

回国以后，法拉第开始独立进行科学研究。不久，他发现了电磁感应现象。1834 年，他发现了电解定律，震动了科学界。这一定律，被命名为"法拉第电解定律"。

法拉第依靠刻苦自学，从一个连小学都没念过的装订图书学徒工，跨入了世界第一流科学家的行列。恩格斯曾称赞法拉第是"到现在为止最伟大的电学家"。法拉第的生活异常困难，可以说那是人生的绝境，一个人在三餐都很难保证的情况下，有多少能做到不放弃追求自己的梦想呢？法拉第就是这样坚强的人，他没有放弃自己学知识的权利，没有放弃让自己卓越的机会，他把握着每个学习的机会，在没有机会受到正规教育的时候，他通过了一切能够学习的机会，所以他成功了。

绝境让那些不放弃的人变得更加坚强，激发他们更大的潜力，他们会因为绝境变

得更加强大，绝境带给他们的可能是一生珍贵的财富；对于那些轻言放弃的人而言，绝境犹如一剂毒药，面对这剂毒药，他们找不到解药，最终放弃努力，成为失败者。

如果你害怕面对绝境，它会变得更强大；但是如果你有足够的勇气去面对并且让自己坚强起来的时候，绝境就没有那么可怕了。在绝境中，千万不要放弃自己，放弃了自己就一点机会都没有了，要用自己的勇气和信心向它挑战。

生活中的困难是难免的，问题的关键是当困难来临时，我们应该仔细地分析它，进而得到解决问题的方法。千万不要放大困难，它未必是我们想象的那么糟，更不要把困难归结于命运，认为所有的困难都是冥冥之中注定的。这样的话，在困难面前，我们会失去主动权而变得被动。

我们生活中所遇到的每个问题都会在某个时间，由某个人用某种方法给予解答。在这个科技不断发展、竞争白热化的时代，我们每个人随时都将面临被淘汰的结果。经济危机、就业危机使我们中的一部分人陷入了无限的焦虑，甚至是恐惧，这种情绪对我们心理施加了压力，进而导致了我们悲观绝望的心态。我们应当努力克服它，学会在黑暗中寻找光明。

在美国的一个小镇，有一位在市场上卖香蕉的小贩，由于他人缘特别好，再加上他所卖的香蕉品质上乘，所以生意一直非常好。有一天，在市场的一个角落突然冒出了火苗，并四处燃烧起来，还好，消防车来得快，很快地把火扑灭了，所以火苗并没有烧到这位卖香蕉小贩的摊位。但是由于温度过高，隔了没多久那些香蕉的表皮上全都长满了一些黑色的小斑点，虽然肉质并没有变坏，但是看起来总是不雅，谁还会买来吃呢？

小贩眼看着就要亏本，心中十分懊恼。问题既然发生了，总是要解决的，他相信一定会有办法，所以就趁市场重新整修之际，他换了个地方继续卖香蕉，而原来那批有黑点的香蕉他想了一个法子来促销，结果竟然还销售一空了。

原来当他一筹莫展望着香蕉的时候，突然灵感闪现，他想香蕉上长满了黑色小斑点，远远看去就好像芝麻撒在香蕉上一样，既然如此，为什么不给它取个“芝麻蕉”的新名称？结果引起了大家的好奇，大家相信这种香蕉一定是更香更甜，味更美，所以争相购买，成了畅销品。

通过这个故事，不知你是否悟出这样一个道理：当我们在困境中如果能保持乐观的想法，那么，我们终究会获得解决困境的方法。如果我们只盯着当时不好的局面，让困惑笼罩，我们的问题不但不会得到解决，反而会更加恶化。当我们为没有鞋穿而苦恼时，有人已失去了脚，当我们为没有脚而痛苦时，也许有人连生命都失去了。

在生活中，有时我们总感觉着自己实在是无路可走，感到世界之大，竟然没有自己的一片容身之地。实际上，路的旁边也是路，如果我们没有创新意识，一味沿

着一条路走到黑，当然有把路走烦、走厌、走绝的时候。并不是困难阻碍了我们成功，是我们认为成功只有一条路。事实上，不能成功，在生活的路上走得好辛苦，不是因为没有好路，而是我们没有具有创造力的大脑，没有去发现路旁边的更宽的路，所以最后堵死我们的不是路，而是我们自己。

感恩的心

人生并没有绝对的绝境，很多时候，取决于自己的态度，当你真的把它当成无法跨越的坎时，那么你已经输了一大半；如果你选择勇敢面对，那么最终胜利的一定会是你。

成功就是带着勇气参加冒险

你当然有为前途忧心的权利，但是千万别因为一时的害怕而停下了脚步，伫足不前只会让你错失良机。

莎士比亚在《理查二世》里表示，畏惧只会徒然沮丧了自己的勇气，也就是削弱自己的力量，增加自己对现实环境的害怕。这种情况就等于是让自己的愚蠢攻击自己。

害怕是一盏警灯，它会提醒你前有险阻，但这并不表示你不能安然度过，只要谨慎小心，一样可以克服万难。挫折险阻并不可怕，涉足险境而不自知，那才是最可怕的。

1944 年，艾森豪威尔指挥的英美联军正准备横渡英吉利海峡，在法国诺曼底登陆，展开对德战争的另一个阶段。

这次的登陆事关重大，英国和美国合作无间，为这场战役投入了巨大的人力物力，然而人算不如天算，就在一切准备就绪、蓄势待发的时候，英吉利海峡却突然风云突变、巨浪翻天，数千艘船舰只好退回海湾，等待海上恢复平静。数十万名军人被困在岸上，进退两难。

正当艾森豪威尔总司令苦思对策时，气象专家送来最新的报告，资料中显示天气即将好转，狂风暴雨将在 3 个小时之后停止。艾森豪威尔明白这是千载难逢的好机会，可以攻敌人于不备，只是这当中也暗藏危机，万一气候不若预期中这么快好转，很可能就全军覆没了。

艾森豪威尔经过慎重的考虑之后，在日志中写下：“我决定在此时此地发动进攻，是根据所得到最好的情报做出的决定……如果事后有人谴责这次的行动或追究

责任，那么，一切责任应该由我一个人承担。”然后，他斩钉截铁地向陆海空三军下达了横渡英吉利海峡的命令。

艾森豪威尔受到幸运之神的眷顾，倾盆大雨果然在3个小时后停止，海上恢复一片风平浪静，英美联军终于顺利地登上诺曼底，掌握了这场战争得胜的关键。

在人生的道路上，我们必须有勇于行动，一心奔赴目标，不墨守成规的智慧和勇气，才会战胜困难，取得成功。

美国最伟大的推销员弗兰克说：“如果你是懦夫，那你就是自己最大的敌人；如果你是勇士，那你就是自己最好的朋友。”对于胆怯而又犹豫不决的人来说，一切都是不可能的，他总是会被各种各样的恐惧、忧虑包围着，看不到前面的路，更看不到前方的风景。正如法国著名的文学家蒙田说：“谁害怕受苦，谁就已经因为害怕而在受苦了。”

美国的克里蒙·斯通在童年时代是个穷人的孩子，他与母亲两人相依为命。小斯通十多岁时，为保险公司推销保险是母子俩的职业。斯通始终清醒地记得他第一次推销保险时的情形——他的母亲指导他去一栋大楼，从头到尾向他交代了个遍。但是他犯怵了。

他站在那栋大楼外的人行道上，一面发抖，一面默默念着自己信奉的座右铭：“如果你做了，没有损失，还可能有大收获，那就下手去做。”“马上就做！”

于是他做了。他走进大楼，他很害怕会被踢出来。但他没有被踢出来，每一间办公室，他都去了。他脑海里一直想着那句话：“马上就做！”走出一间办公室，更担心到下一间会碰到钉子。不过，他还是毫不犹豫地强迫自己走进下一间办公室。

这次推销成功，他找到了一个秘诀，那就是：立刻冲进下一间办公室，这样才没有时间感到害怕而犹豫。

那天，只有两个人向他买了保险。以推销数量来说，他是失败的，但在了解自己和推销术方面，他的收获是不小的。第二天，他卖出了4份保险。第三天，6份。他的事业开始了。

没有人能够完全摆脱怯懦和畏惧，最幸运的人有时也不免有懦弱胆小、畏惧不前的心理状态。但如果使它成为一种习惯，它就会成为情绪上的一种疾弊，它使人过于谨慎、小心翼翼、多虑、犹豫不决，在心中还没有确定目标之时，已含有恐惧的意味，在稍有挫折时便退缩不前，因而影响自我设计目标的完成。

怯懦者总是不敢大胆地去做一些事情，逐渐形成低估自己的能力，夸大自己的弱点的习惯，再没有信心去处理本来能够处理好的事情。那么如何克服怯懦这一性格缺陷呢？

1. 要学会自我暗示

怯懦性格者的最大弱点是过于畏惧和害怕，要克服这一弱点，就要借助气势的

激励。对性格怯懦的人来说，要学会用自我打气、自我鼓励、自我暗示等方法来培养自己无所畏惧的气势。要善于发现和肯定自己的长处与成绩，提高对自我的评价和信心。

2. 要有意识地锻炼意志品质

在生活中有许多事情可以锻炼我们的意志品质。比如说，制订了终身学习计划，就一定要坚持进行，每天晚睡 10 分钟读一读书，长久下来也会有不小的收获的。

克服恐惧看起来非常困难，但改变却在一念之间。其实，生活中有很多恐惧和担心完全是由我们内心里想象出来的，想要驱除它必须在潜意识里彻底根除。

即使刚开始时很困难，只要咬紧牙关，慢慢深入下去以后，你会发现，其实事情并不像你想象的那样艰难。只要成功了几次，你一定会增强勇气和自信心的。

3. 行动是消除怯懦的好办法

怯懦是弱者的劲敌，少一份怯懦，就会多一份前程。而消除怯懦的唯一办法就是行动、行动、再行动。如果你想成为一个成功的人，在困难面前，怯懦是没有用的。只有不畏挫折和失败，不怕别人讥笑，坚持不懈，你才可以不断体验到成功的快乐和奋斗的乐趣。

4. 敢于尝试会赢得成功机会

莎士比亚说：“本来无望的事，大胆尝试，往往能成功。”大胆尝试常常会带给你更多的机会。许多人之所以怯懦，无非就是怕失败。但越怕就越不敢行动，越不敢行动就又越怕，一旦陷入这种恶性循环之中，怯懦不免就加深了。应该懂得：越是感到怯懦的事越要大胆去做，只要你能大胆去做，你才能战胜你的怯懦。

感恩的心

才智与勇气是成功的两个要件，缺一不可，想要取得成功，必须两者兼备，有了智谋还要加上冒险的勇气，彻底实践才可能使美梦成真。想要比人早一步成功，就要比人早一步去冒险。

努力尽十分：像溺水求生者那样全力以赴

学一门知识或做一件事情，只满足于自己想学好做好，是学不好也做不好的，要有溺水者求生一样的强烈欲望，你才能把自身潜力发挥到极致。

一位猎人带着他的猎狗外出打猎。猎人开了一枪，打中了一只野兔的腿。猎人放

狗去追。过了很长时间，狗空着嘴回来了。猎人问：“兔子呢?”狗“汪汪汪”地叫了几声，主人听懂了，意思是“我已经尽心尽力了，可还是让狡猾的兔子逃脱了”。

那只野兔回到洞穴，家人问它：“你伤了一条腿，那条狗又尽心尽力地追，你是怎么跑回来的?”野兔说：“狗是尽心尽力，而我是竭尽全力!”

在一次英语讲座中，一位听者问讲演者：“现在，《疯狂英语》在各高校相当流行，你能谈谈对《疯狂英语》的看法吗?”讲演者笑着答道：“《疯狂英语》我也看过，我并不想具体地评论这本书的优缺点，但是我要告诉大家《疯狂英语》好就好在‘疯狂’二字上。要想学会英语，先理解‘疯狂’二字，是让自己‘疯狂’起来，疯狂地去学它，这样你才能有一定的收效。如果你在学习英语时能投入一股疯狂的劲，无论什么书你都一样能学好。”

听了这段话，我们应有所感悟：无论我们做什么，还是学什么，只要我们让自己的潜能燃烧起来，疯狂地去做、去学，这个世界上没有什么是我们学不会、做不成的。

俗话说得好：“天不负人。”你付出多少，便会得到多少回报。因此，不要埋怨生活，不要哀叹命运，你尽了最大的努力，生活就会给你最丰厚的回报!

1946年，年轻的吉米·卡特从海军学院毕业后，遇到了当时的海军上将里·科费将军。将军让他随便说几件自认为比较得意的事情。于是，踌躇满志的吉米·卡特得意扬扬地谈起了自己在海军学院毕业时的成绩：“在全校820名毕业生中，我名列第58名。”他满以为将军听了会夸奖他，孰料，里·科费将军不但没有夸奖他，反而问道：“你为什么不是第一名?你尽自己最大努力了吗?”这句话使吉米·卡特惊愕不已，很长时间答不上话来。

但他却牢牢地记住了将军这句话，并将它作为座右铭，时时激励和告诫自己要不断进取，永不自满和松懈，尽最大努力做好每一件事情。最后，他以自己坚韧不拔的毅力和永远进取的精神登上了权力顶峰，他成了美国第39任总统!卸任后，吉米·卡特在撰写回忆录时，曾将这句话作为标题：《你尽最大努力了吗?》

在生活中，我们经常听到这样的话：“我觉得自己已经尽了最大的努力，可惜结果却很令人失望。”说这话的人，是否真的尽了最大的努力呢?未必!他们把做得有点累视为尽了全力，其实还远远未能充分发挥潜力；或者一曝十寒，并未时时努力。

正如台湾大企业家王永庆所说：“天下的事情没有轻轻松松、舒舒服服让你获得的。凡事一定要经过苦心的追求经验，才能真正了解其中的奥秘而有所收获。”他又说：“有压力感，觉得还不够好，做出苦味来才会不断进步，一放松就不行了。”

事实正是如此，只是感到有一定压力，并不等于竭尽全力，“做出苦味来”，才说明你已努力到十分。

在这个世界上，没有谁会轻易成功，在成功的背后总是隐含着许多感人的故事。每一个故事都是以汗水乃至鲜血为基本色调。你必须逼出自己的全部能量，然后才能心想事成。

感恩的心

“尽心尽力”和“竭尽全力”其区别在于，让自己发挥能力和让自己的潜能充分燃烧，它们所散发出来的能量是大不一样的。无论做任何事情，只是尽心尽力还远远不够，这样你最多比别人干得好一点，却无法从平庸的层次跳出来。只有竭尽全力，发挥出别人双倍的能量，你才会有优秀的表现。

心向光明：困境中，学会了微笑

用微笑面对你所遇到的严重困境，用豁达的心态面对你所遭遇到的一切打击，那么所有的困境和打击都会在你的微笑面前低头。

既然我们知道挫折、困境，甚至不幸的遭遇是人生道路上不可避免的，那我们为什么不能坦然乐观地去面对这一切，让我们的灵魂始终微笑呢？自强不息是我们生命中蕴涵着的不可阻挡的力量，这种力量会帮助我们战胜人生中所有的苦难。

记住，尽量消除或减少消极和悲观情绪，每天都努力在你生活的周围去寻找让你开心和快乐的事情。

生活中的种种困境和不幸对你造成的挫败感是否像乌云挡住太阳一样遮住了你的视线，让你看不到光明？如果你试着换个角度去看待这个世界，你会惊奇地发现，世界一片光明，大自然充满了生机和活力，生活是多姿多彩的。活着就要享受生活中的一切快乐和痛苦，不要钻牛角尖和自己过不去。

人活在这个世界上会遇到各种各样的事情，或喜或忧，或成功或失败，我们无从选择。我们可以做的只有调整好自己的情绪，遇到任何事情都往好的方面考虑。这样，不但能够帮助我们更好地处理各种问题，更多的是可以获得身心健康，我们又何乐而不为呢？

只有在绝境中仍然抓住快乐的人，才能真正领悟到快乐的真谛。托尔斯泰在他的散文名篇《我的忏悔》中讲了这样一个故事：

一个男人被一只老虎追赶而掉下悬崖，庆幸的是在跌落过程中他抓住了一棵生长在悬崖边的小灌木。此时，他发现，头顶上那只老虎正虎视眈眈，低头一看，悬崖底下还有一只老虎，更糟的是，两只老鼠正忙着啃咬悬着他生命的小灌木的根

须。绝望中，他突然发现附近生长着一簇野草莓，伸手可及。于是，他拽下草莓，塞进嘴里，自语道："多甜啊！"

在生命的旅途中，病痛、绝望、灾难、不幸都会不约而同地向我们逼近，让我们陷入无奈的困境。不知你是否会像上面这个故事所讲的那样，在危急时刻，还能享受一下野草莓甜甜的滋味？

人在顺境时的得意是自然的事情，但更好的是能在逆境中苦中作乐，把自己的心情放平静，去全面地认识那个平常被你疏忽的自己，从而帮助自己在生活中更好地成长。

人们都希望自己的生活中能够多一些快乐，少一些痛苦，多些顺利，少些挫折，可是命运却似乎总爱捉弄人、折磨人，总是给人以更多的失落、痛苦和挫折。

人生在世，都会遇到厄运，适度的厄运具有一定的积极意义，它可以帮助人们驱走惰性，促使人奋进。因此厄运又是一种挑战和考验。我们的生活因厄运变得丰富而多彩，我们的性格因坎坷而锤炼得成熟。厄运来临—与厄运挑战—在战斗中升华自己，这就是逆境与厄运的意义所在。

人生重要的不是拥有什么，而是经历了什么，任何坎坷的经历都是一种宝贵的人生财富。英国哲学家培根说过："超越自然的奇迹多是在对逆境的征服中出现的。"关键的问题是应该如何面对厄运与不幸。

最高的境界是在逆境中学会微笑。而要在逆境中学会微笑又是相当不易的。

顺境中的微笑可以让人保持心态平静，戒骄戒躁，可以让人看清鲜花丛中的荆棘，看到阳光道上的陷阱，使人头脑清醒，继续勇往直前。逆境中的微笑可以让人心平气和，不急不怒，能让人仔细分析所处困境，理清思路，找出解决办法，顺利渡过难关。不利局面下能保持微笑会给竞争对手以极大的心理压力，此时的微笑会让对手心惊胆战，不寒而栗。

感恩的心

无论你身处何方，身兼何职，也无论你此刻陷入了多么严重的困境或遭到了多么大的挫折和打击，你都要用微笑去面对一切。那么，一切的不幸和困惑都会屈服在你的微笑之下。

学做勇者：试一次，困难其实并不难

勇于尝试，那么在某件事上栽跟头可能是预料之中的事；但是，从来没有听说过，任何坐着不动的人会被纠倒。

有这样的一个男孩，他的父亲是位马术师，他从小就必须跟着父亲东奔西跑，一个马厩接着一个马厩，一个农场接着一个农场地去训练马匹。由于经常四处奔波，男孩的求学过程并不顺利。

初中时，有次老师叫全班同学写作文，题目是《长大后的志愿》。那晚他写了7张纸，描述他的伟大志愿，那就是想拥有一座属于自己的牧马农场，并且他仔细画了一张200亩农场的计划图，上面标有马厩、跑道等的位置，然后在这一大片农场中央，还要建造一栋占地400平方英尺的巨宅。

他花了好大心血把作文完成，第二天交给了老师。两天后他拿回了，第一面上打了一个又红又大的问号，旁边还写了一行字：下课后来见我。脑中充满幻想的他下课后带了报告去找老师："为什么给我不及格？"

老师回答道："你年纪轻轻，不要老做白日梦。你没钱，没有家庭背景，什么都没有。盖农场可是个花钱的大工程，你要花钱买地、花钱买纯种马匹、花钱照顾它们。"他接着说："如果你肯重写一个比较不离谱的志愿，我会重打你的分数。"

这男孩回家后反复思量了好几次，然后征求父亲的意见。父亲告诉他："儿子，这是非常重要的决定，你必须自己拿定主意。"再三考虑几天后，他决定原稿交回，一个字都不改，他告诉老师："即使拿个大红字，我也不愿放弃梦想。"

20多年后，这位老师领他的30个学生来到那个曾被他指责的男孩的农场露营一星期。离开之前，他对如今已是农场主的男孩说："说来有些惭愧。你读初中时，我曾泼过你冷水。这些年来，也对不少学生说过相同的话。幸亏你有这个毅力坚持自己的目标。"

这个男孩是一个敢想敢做的人，他没有因为得不到老师的肯定就放弃自己的理想，相反，这更刺激了他实现自己这个理想的动力，他通过自己努力，向老师证明了自己当初的理想并不是白日梦。

成功人士大都有三个共同的特点：一是敢想，二是敢做，三是能做。敢想并不是毫无根据地乱想，而是要有自己明确的目标，这件事情，必须是你真的希望实现的；敢做不是违法乱纪，不择手段，而是一种执著的态度，不达目的不罢休的韧劲；能做的人往往也不需要有太高的天赋，只要你愿意，就能够成为那个能

做的人。

温州商人王均瑶是中国私人包机第一人。他的成功就是由自己当初的大胆想法开始的。1991 年春节前夕，当时还是温州金城实业公司驻长沙办事处主任的王均瑶，赶回家过年，因为买不到火车票，就与几位同乡包了一辆大巴回家。去温州的山路不好走，汽车在漫长的山路中颠簸前行，把一伙人累得够戗，王均瑶随口感叹了一句："汽车真慢!"旁边的一位老乡挖苦说："飞机快，你包飞机回家好了。"说者无心，听者有意，别人眼里的一句反胃的讥讽，却是对王均瑶的当头棒喝。这位爱思索的年轻人开始反问自己："土地可以承包，汽车可以承包，为什么飞机就不能承包?"王均瑶决定大干一番。

在人们的质疑声中，王均瑶义无反顾地踏上了"包机"的道路。他独自一人筹划了很长一段时间，而后又进行了长达八九个月的走访、市场调查和跟有关部门的沟通。首先，他说服了湖南省民航局：温州—长沙的航班客源充足。他调查到至少有 1 万左右的温州人在长沙做生意，并且温商不仅把时间看做金钱，还把精力消耗列作一项经营成本。另外，为了消除民航局对于经营风险的担心，王均瑶采用了"先付钱、后开飞"的合作模式，"我先把几十万元钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞，这样你们就'旱涝保收'了。"这句话打动了民航局的心。

在跑了无数个部门、盖了无数个图章后，温州—长沙的包机航线终于开通了。1991 年 7 月 28 日，对王均瑶来说是个值得纪念的日子。随着一架"安 24"型民航客机从长沙起飞平稳降落于温州机场，中国民航的历史被一个打工仔改写了。一时间，中国及美国、新加坡、日本等国的新闻媒体竞相报道，称此举是中国民航扩大开放迈出的可喜一步。"那是我生命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登上舞台。"王均瑶这样评价他在生意场的首次重要演出。

他的想法被当时的人看成是白日梦，但是敢想的他并没有让自己的理想止于想象，而是积极地去把自己的想法变成实际行动，所以凭借自己敢想敢干的韧劲他成功了，成为人们关注的焦点人物。

人生的转变不是靠别人带给我们机遇的，而是自己要善于想，更要善于把自己所想的化为实际行动。只有这样，你才能有更多的机会去改变自己的人生。

感恩的心

敢想敢做，可能注定要经受一些挫折，但是那些没有勇气去将自己所想的付诸行动的人，永远都体会不到行动的乐趣，即使是挫折也是自己的一笔宝贵财富。所以，要想成功，就要敢想，更要敢把自己所想的付诸行动。

第十章

感谢坎坷的事，铸就你坚韧不拔的强者风范

痛苦源自屡次的失败、无数的坎坷。整日叫苦不迭、怨天尤人只能说明你的懦弱，证明你在向命运低头。强者为强，并非生来就比别人强大，而是在苦难的历练下形成了坚不可摧的风骨。感谢那些坎坷，让你得到了风雨的洗礼，让你在坎坷中学会了自我鞭策和激励。

你有多少次被考验

生活顺风顺水的时候，我们很少有时间去思考将来一无所有的时候会怎样，但是命运往往在你毫无准备的时候，让你失去一切，你面对的不再是阳光灿烂，只有狂风暴雨。这时候，真正考验一个人的时候到了，该怎样面对突如其来的变故？有的人自暴自弃，彻底堕落；有的人积极面对，重整旗鼓，重新闯出了一片天空。

没有什么恶劣的环境能永远囚禁一个有着坚强意志的人。

不要为你的放弃找借口，最关键的是你还没有坚强的意志力。比如说，你没有机会，没有人帮助你，没有人吹捧你，没有人拉你一把，没人让你变得重要，没人告诉你出路。如果你有潜力，如果你真的称职，你就会在找不到路的时候开创出一条路来。

乔治的父亲辛曾经是个拳击冠军，如今年老力衰，卧病在床。有一天，父亲的精神状况不错，对乔治说了某次赛事的经过。

在一次拳击冠军对抗赛中，他遇到了一位人高马大的对手。因为他的个子相当



矮小，一直无法反击，反而被对方击倒，连牙齿也被打出血了。

休息时，教练鼓励他说："辛，别怕，你一定能挺到第12局！"听了教练的鼓励，他也说："我不怕，我应付得过去！"

于是，在场上他跌倒了又爬起来，爬起来后又被打倒，虽然一直没有反攻的机会，但他却咬紧牙关坚持到第12局。

第12局眼看要结束了，对方打得手都发颤了，他发现这是最好的反攻时机。于是，他倾全力给对手一个反击，只见对手应声倒下，而他则挺过来了，那也是他拳击生涯中的第一个冠军。

说话间，父亲额上全是汗珠，他紧握着乔治的手，吃力地笑着："不要紧，才一点点痛，我应付得了。"

看着父亲，乔治也想起自己经历过的那段艰苦日子，当时碰上了经济大危机，他和妻子先后都失业了。但是为了生活，他们夫妻俩每天仍努力地找工作。晚上回来时，虽然总是望着彼此摇头，但是他们从不气馁，而是相互鼓励说："放心，我们一定能应付过去。"

如今，一切都过去了，乔治一家人又回到了宁静、幸福的生活中。于是，每当晚餐时，乔治总会想到父亲说的那段话，决定要将这段话传播开去，他要告诉子孙们与朋友们，甚至是他遇到的每一个生活艰苦的人，那便是在困境中要告诉自己"我一定应付得过去"。

所以，要相信自己的能力，再多的困难也不必担心。只要你决心克服，就一定能走过人生的低谷。

对于一个有志者来说，挫折的发生，会唤起他的自信心，激发他的进取心。失败只能说明某一时间、某一地点的情况，许多失败可能连着成功；这时的失败也许正蕴涵着那时的成功。如果你拒绝了失败，实际上你也就拒绝了成功。如果你是一个害怕失败的人，那你就不会成功，成功的人是在失败中产生的。

一天，年轻人去见一位智者。

"请问，怎样才能成功呢？"年轻人恭敬地问。

智者笑笑，递给年轻人一颗花生："它有什么特点？"

年轻人愕然。

"用力捏捏它。"智者说。

年轻人用力一捏，当然被他捏碎的是花生壳，却留下了花生仁。

"再搓搓它。"智者说。

年轻人照着他的话做，毫无疑问，它的红色的种皮也被自己搓掉了，只留下白白的果实。

"再用手捏它。"智者说。

年轻人用力捏着，但是他的手无法再将它毁坏。

“用手搓搓看。”智者说。

当然，什么也搓不下来。

“虽屡遭挫折，却有一颗坚强的百折不挠的心。这就是成功的秘密。”智者说。

如果一个人无法控制自己的意志力，那么他就很难获得持之以恒的恒心，也就失去了发明和创造的可能性。有许多年轻人最初很热心于他们自己的事业，但是由于缺乏意志力与恒心，竟然在一夜之间就放弃了自己的事业，而去进行别的事业。他们常常对自己所处的位置、所拥有的才能表示怀疑。他们不知道他们的才能怎样加以利用会最有价值。面对困难，他们常常感到灰心，甚至是沮丧。当他们听到某人成就了某项事业时，他们便开始埋怨自己，为何自己不也去做同样的事业，而见不到自己由于意志力不坚定，浪费了多少成就事业的机会。

感恩的心

有的人渴望成为强者，但却经不住失败的打击，他们经过一段时间的拼搏，如果遭到一次乃至几次的失败后，便会偃旗息鼓，鸣金收兵。这不是对意志的磨砺，只是弱者的一事无成的先兆。真正出类拔萃的人，是那些历尽艰辛，在挫折中磨炼出坚强意志的人，是在逆境中不懈奋斗的人。

不抛弃不放弃：挫折是进步的转机

在职场中，我们要设计自己的“能力开发计划”。漫无计划、得过且过，是无法成功的。如果动不动就觉得“这里的薪水比较高”“这个地方比较轻松”，千万不要因为这些理由而换工作。这样才能和长处往往会被埋没，无法得到施展。

最要不得的做法是，“我不喜欢现在这家公司的工作内容，为了逃避它只好另找新工作。”如此一来，当你在新的工作场所发生新的问题时，你又会想要逃了，因此会不断地换工作，始终无法稳定，只要遇到不如意或挫折，就会落荒而逃。但是，如果你不断地换工作，还是能够不断地找到工作的话——那还好。然而，就在反反复复地换工作的同时，你的工作技能却无法提升。不久之后，你就会远远地被工作机会抛在后头了。同时，你的社会信用也将不断地丧失。

不论遇到多么辛苦的事情或艰难的工作，请牢记：挫折正是使自己进步的转机。

为了培养自己的实力，可以进入学习基础的学校或参加培训班。而实际上，任

何事情都是借由实务才学习到的。因此，最佳的学校就是工作场所，而对我们有帮助的老师（包括反面教师）就在公司里。

工作中错误和挫折是无法避免的，但有些错误是值得犯的。

人非圣贤，孰能无过？但是，在公司中就有一些完美主义者，从不希望自己犯错误，但这又是不可能的，于是乎犯了错误便茫然失措或手忙脚乱。

其实，在实际工作中，老板不仅会注意你取得的成绩，而且会注意你犯了什么错误。人都会出错，当然你也可以犯错，但要尽量避免犯不必要的失误。

"愚蠢的错"大部分是些疏忽大意的失误，比如说健忘或工作不彻底。这种错误才犯不得。"不可避免的失误"就不同了。比如你公司的财务工作，分析后你觉得美元要贬值，所以采取了相应的行动，结果美元没有贬值。如果你认真做研究，你就会很快从错误中恢复过来。全美最大的银行——花旗银行公司的董事长约翰·里德就是一个例子。

十几年前，作为花旗银行的副总裁，里德因为建立公司的信用卡分部，使公司损失 1.7172 亿美元，结果大出其名。里德的错误当然会引起老板的注意，但在他们眼里，里德还是敢做敢为的人。里德毫不气馁，极有能力地处理了危机，使这个分部最终做到扭亏为盈。

正因为这些，1984 年里德才能成为花旗银行的董事长。当然，我们并不主张犯下损失上亿美元的错误，但是你不应该犯低级的错误，即便犯错也是犯开拓过程中不可避免的错误。这样，错误大一点，可能更能引起老板的注意。但最重要的是要有认错改错的勇气。

松下幸之助对下属说："有时，人会犯出乎意料的错误。在工作中，突然间一声：'唉呀，糟了。'就有人开始伤脑筋了。"可见，老板不会要求下属不犯错误，相反，他会欣赏及时承认错误和改正错误的下属。其实，能够及时发现错误并改正，已是一种优秀的能力了。所以，当你发现出错的时候，不要惊慌失措，不妨对老板说，"我发现自己错了"，"我马上改正它。"

成功永远比失败多一次。成功人士的奋斗历程总是充满了成功、失败的轮替。有人问一位总裁成功的秘诀是什么？他回答："加倍你失败的次数。"

感恩的心

一个人要成功必须采取大量的行动，不管做任何事情都一样。只要你行动的次数越多，你失败的次数也就越多，然而失败的次数越多，就越可能有成功的机会。当你成功的概率不是百分之零时，你就应该继续行动，继续接受失败，每失败一次，你成功的希望就多一分。

苦其心志：先吃苦再尝甜头

老鹰在练习飞翔时总是顺风而飞的，但是一旦遇到了危险，转过头来逆风而行时，反而可以飞得更高。

环境对人的影响巨大，草木不经霜雪则生意不固，人不经忧患则德慧不成，什么样的环境，便造就出什么样的人。如果不懂得适应环境，就会像温室里的花朵，一旦移出室外，必定枯萎而死。

很多人都曾抱怨："成功实在太辛苦了。"其实他们说的没错，成功非常辛苦，可是你想过吗？失败是更辛苦的。因为成功者辛苦一阵子，就能够帮助自己成功，然而失败者却要辛苦一辈子。从这个意义上讲，失败者的"毅力"比成功者更坚强，因为他们是在忍受一辈子。然而成功者往往不能忍受，所以他们才迫不及待地追求成功。

怕苦会苦一辈子的，不怕苦只要苦一阵子。可以说，你如果能在一阵子当中把你一辈子能吃的苦都吃下去，接着你就开始享受成功的果实。然而，如何快速浓缩你的苦一次吃完呢？就是不断地行动；不断地忍受失败；不断地忍受嘲笑；不断地接受被泼冷水；不断地接受打击，然后还能接着行动，这都是成功者在成功之前做的事情。

美国知名的女明星麦当娜，她年轻时梦想要在美国成为摇滚明星，于是她想在好莱坞找一份表演工作。开始时她经济困窘，穿的衣服3个月没有换，天天在垃圾桶里面捡别人的菜吃，然后她找到可以让她上台表演的工作，终于一夕成名，成为举世闻名的歌星。

如果你想成功，请你暂时忍受一时的辛苦，拿出努力，大量行动。假如你还不愿采取行动帮助自己成功，那表示你还不是那么想成功。

想要成功，就要做别人不愿做的事情，先吃别人不愿吃的苦；假如想要失败的话，那么做什么都无所谓。所以成功和失败都是你自己的决定。

人生之途就像爬坡比赛，不进则退。在完成了一个课题之后不久，下面的课题又会接踵而来，如果不扎扎实实地不断努力，你会频频遭遇失败。甚至可以说，成功人士与非成功人士的分界就在这一点上。在建立人生的初期阶段，没有付出充分努力的人，是不太可能成功的。

也有很多年轻人觉得干什么事情都比工作有意思——看电视、买东西、聚在酒吧，或者待着也好。不难想象这类人能做多少工作。然而，许多人拥有比在工作岗

位上的成功更重要的人生目标。如果你强烈地希望成功，那你必须记住，在年轻的时光里，比起玩来，对工作更要感兴趣才行。不能在必要时拼死拼活地干的人，是不会获得成功的。

因此，不要埋怨吃苦，应该感谢上苍，至少你还能有吃苦的机会。

生命对于每个人只有一次，只有不曾放弃年轻时梦想的人生才会更富有内涵，更值得回味，也才会弥香久远。苍松不曾放弃平坦，才显出它生命的伟大和坚韧；“不经寒风彻骨痛，哪能香气扑鼻来？”蜡梅不曾放弃冬的严寒，傲立雪中，才迸发出了独特的生命芬芳。

苦难是锻炼人意志的最好的学校。古人云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”与苦难搏击，它会激发你身上无穷的潜力，锻炼你的胆识，磨炼你的意志。

苦难是人生的必修课，强者视它为垫脚石，视它为财富；弱者视苦难为绊脚石、万丈深渊，被它压垮。上帝是公平的，他在把苦难撒向人间的时候，往往准备好了等重的回报等着勇士去拿。当苦难不期而至时，我们要视苦难为机遇，向它宣战。当你成功地征服它之后，就能真切地感受到生活的甘甜，人生的价值。人的一生是由幸福和悲伤、成功和失败、欢乐和痛苦交织而成的，只有当你经受得住成功和失败的考验，才能展示你的真正价值。

感恩的心

身处苦难之时你会备感痛苦与无奈，但当你走过困苦之后，你会更加深刻地明白：正是那份苦难给了你人格上的成熟和伟岸，给了你面对一切无所畏惧的能力，以及与这种能力紧密相连的面对苦难的心态。

“冷板凳”坐得住：培养坚毅的品格

我们一生当中会遇到很多问题，总会有一些不期而至的挫折和打击，来考验我们的耐心和“抗击打能力”。如果你能忍第一个问题，你便学会了控制你的情绪和心志，以后碰到大的问题自然也能忍，也自然能忍到最好的时机再把问题解决，这样才能成就大事业。能有以上的作为，相信你一定会把冷板凳坐热。

一个电器公司的职员，在刚进公司时很受老板赏识，但不知怎的，在并没犯什么错误的状况下，他被“冷冻”了起来，整整一年，老板也不与他谈，也不给他重要的工作，从主管的地位变成和小听差差不多。他忍气吞声地过了一年，老板又终

于召见他，给他升职、加薪，同事们都说他把冷板凳坐热了。

能力再强、境遇再好的人也不可能一辈子一帆风顺的，为什么会坐冷板凳呢？这里有很多种原因。

1. 个人能力不足

只能做一些无关紧要的事，但也还没有到必须开除的地步。

2.老板或上司有意的考验

人要做大事必须有面对挑战的勇气、耐心，还要有身处孤寂的韧性。有时要培养一个人，除了让他做事之外，也要让他无事可做，一方面观察，一方面训练。

3.人事斗争的影响

只要有人的地方就有斗争，在私人公司，老板也会受到员工斗争的影响，如果你不善于斗争，那么就很有可能莫名其妙地失了势，坐起冷板凳来。人说“时势造英雄”，很多人的崛起是由环境所造成，因为他的个人条件适合当时的环境，可是当时过境迁，英雄便无用武之地，这时候你只好坐冷板凳了。

4.曾犯过重大错误

在社会上做事不比在学校，失败也不会怎么样，在社会上做事一旦犯了错误，便会让你的上司和老板对你失去信心，因为他不可能再次用他的资本或职位来冒险，所以只好暂时把你“冷冻”起来。

5.领导者的个人好恶

这是最不幸的一种情况，因为这没什么道理好说，反正上司或老板突然不喜欢你了，于是你只好坐冷板凳了。

6.你冒犯了领导

人是感情动物，你在言语或行为上，如果不经意冒犯了领导，你便有坐冷板凳的可能。

7.威胁到老板或上司

如果你的能力太强，又不懂得收敛，让你的上司或老板失去安全感，那么你便会受到“冷冻”。所谓“功高盖主”，老板怕你夺走商机去创业，上司怕你夺了他的位置，冷板凳不给你坐给谁坐？

坐冷板凳的原因还有很多，无法一一列举，而人一坐上冷板凳一般很少去仔细思考原因何在，只是整天抱怨。不过，与其在冷板凳上自怨自艾，不如调整自己的心态，好好地把冷板凳坐热。比如，强化自己的能力。在不受重用的时候，正是你广泛收集、吸收各种情报的最好时机，能力强化了，当时运一来，便可跃得更高，表现得更亮眼。而在这段坐冷板凳的期间，别人也正好观察你，如果你自暴自弃，那么恐怕要坐到屁股结冰了，恐怕就无翻身的机会了。

建立良好的人际关系。人都有打落水狗的劣根性，你坐冷板凳，别人巴不得你

永远不要站起来。所以要谦卑，广结善缘，更不要提当年勇，那是无所助益的，而且“当年勇”也会使你坠入“怀才不遇”的情境中，徒增自己的苦闷而已。

人更加敬业，一刻也不疏忽，虽然你做的是小事，但也要一丝不苟地做给别人看。别忘了，很多人正冷眼旁观，打你的分数呢。当你把冷板凳坐热，你自然会得到很多赞美和掌声，成为人人敬佩的勇者。如果坐不住冷板凳，那么你就被人看轻了。

当你碰到困境和难题时，想想你的大目标。为了大目标一切都可以忍，小不忍则乱大谋。千万别意气用事挥洒你如怒火岩浆般的情绪，而“忍”不管对你的大目标有多少助益，对你本身绝对是有好处的。忍闲气、忍嘲弄、忍寂寞、忍不甘、忍沮丧、忍黎明前的黑暗，终究会等到柳暗花明那一天的。

感恩的心

不管你坐冷板凳的真正原因是什么，这都是训练自己耐性、磨炼自己心志的机会。冷板凳都坐过了，还有什么好怕的呢？便是在困苦之中，也不要惴惴不安；即便时运不济，也不要郁郁寡欢，风雨过后总会有彩虹。

坚忍者说：没有过不去的坎儿

坚忍——正是我们所追求的品格。我们之所以追求坚忍的品格，是因为有了它后我们才可能获得一次一次成功，是因为有了它后我们才可能登上生命的巅峰。

一夜之间，一场雷电引发的山火烧毁了美丽的“森林庄园”，刚刚从祖父那里继承了这座庄园的保罗陷入了一筹莫展的境地。

他经受不住打击，闭门不出，茶饭不思，眼睛熬出了血丝。

一个多月过去了，年已古稀的外祖母获悉此事，意味深长地对保罗说：“小伙子，庄园成了废墟并不可怕，可怕的是你的眼睛失去光泽，一天一天地老去。一双老去的眼睛，怎么能看得见希望……”

保罗在外祖母的说服下，一个人走出了庄园。

他漫无目的地闲逛，在一条街道的拐弯处，他看到一家店铺的门前人头攒动。原来是一些家庭主妇正在排队购买木炭。那一块块躺在纸箱里的木炭忽然让保罗的眼睛一亮，他看到了一线希望。

在接下来的两个星期里，保罗雇了几名烧炭工，将庄园里烧焦的树木加工成优质的木炭，送到集市上的木炭经销店。

结果，木炭被抢购一空，他因此得了一笔不菲的收入。然后他用这笔收入购买了一大批新树苗，一个新的庄园初具规模了。几年以后，“森林庄园”再度绿意盎然。

我们追求坚忍的品格，它让我们无畏于征途中的艰难险阻，它让我们在一次次挫折之后仍是不屈不挠，它让我们的心理在承受一次又一次的打击后却仍能为心的向往而努力奋斗。因为只有在拥有坚忍的品格之后才能具有坚强心理承受力，而有了坚强的心理承受力之后，你才能去正视厄运——从厄运中吸取经验教训去争取下一次的成功，而不是在遭受打击之后一蹶不振，永远陷于“倒霉”的泥淖中再无翻身之日。

我们追求坚忍的品格，因为我们具有一定的心理承受力，虽不像鸡蛋一般脆弱，但也没有钢铁的坚强。这种人可以在失败后获得成功，也可以在挫折中一败涂地。所以，我们仍需要去追求，追求坚忍，追求坚强。

但是坚强的心理承受力并不是说说就能拥有的，它需要我们通过艰苦的努力去树立一种正确的世界观和人生观，以至于正确面对各种失败和挫折。只有正确的面对，才有失败后的成功；只有失败后的成功，才算拥有坚强的心理承受力，才能证明你拥有坚忍的品格。

想要使自己拥有足够坚强的心理承受力，你就要学会坚韧。狄更斯说：“顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰。”

也许你在平日里并没有多大的欲求，也许你只是执著于自己的某种爱好，也许你的举动曾经遭到别人的讥笑，但只要你不放弃，只要你坚持下去，你就能有意想不到的收获。

许多年以前，在荷兰的一个小镇，来了一个只有初中文化水平的年轻农民，他的名字叫列文虎克。他的工作主要是为镇政府守大门，他在那儿一干就是 60 多年。在工作之余，他从来不打牌，不下棋。他只有一个爱好，那就是磨镜片。为了钻研磨镜技术，他到处求师访友，向眼镜匠学习，向炼金家请教，常常磨镜片磨到深夜都不肯罢手。由于这种对镜片的爱好，他一下班就躲到屋里忙活起来，这自然就减少了与亲友交流的时间，所以被亲人误解，常常被认为是“不近人情的家伙”。对此，列文虎克无动于衷，依然锲而不舍地钻研。他磨出的复合镜片的放大倍数超过了专业技师，最终制成了当时无与伦比的精细显微镜，揭开了科技尚未知晓的微生物世界的“面纱”，为此他被授予巴黎科学院院士的头衔。英国女王访问荷兰时，还专程到这个小镇拜会他，英国皇家学会也把他选为了其中的会员。

许多人在事业上的失败，常常不是因为没有选准目标，也不是因为难度太大了，而是因为他们缺乏坚强的意志和坚忍的品格。列文虎克打磨镜片，一干就是 60 多年，其中的艰辛、枯燥和乏味不言自明，没有坚韧不拔的意志和锲而不舍的

精神是万万不行的。

科学上的许许多多所谓“一举成功”、“一鸣惊人”的壮举，都是长久地默默地坚持付出的结果，都是以钢铁般的意志和锲而不舍的精神去战胜无数困难的结果。

海伦 14 岁时就梦想成为作家，但沉重的经济压力使她像一般人一样，过着劳碌奔波的生活，从来没有创作过任何一样作品。到了 50 岁时，好不容易卸下生活的重担，她才有机会对自己的人生做出新的规划。海伦加入一个写作团体，开始尝试写作，并将自己的第一部悬疑小说寄给三家出版社。结果，她收到三份退件。海伦仍不死心，又将书稿寄给 33 家代理商，只是这 33 家代理商同样寄了 33 份退件给她。他们客套地称赞海伦颇具创意，但是从事写作光有创意是不够的，言下之意，他们认为海伦除了创意之外，一无可取。

海伦并不为此感到沮丧，她很高兴听到来自四面八方的意见，并虚心地把这一切都看成是学习的机会，让自己知道在哪些方面比较缺乏，在哪些部分需要加强。经验使人成长，海伦内心积累的能量越来越多，也受到许多启发，并把各种零星事件串联起来，开始构思故事。后来，海伦带着完成好的前半部作品参加一个作家会议，她的第一部小说《盐的世界》得以出版，当时她已经 52 岁了。

人要想取得成功，没有什么“捷径”可走，也没有什么“锦囊妙计”，最需要的就是坚韧不拔的品格。也许，你离成功只有一步之遥，只要你再坚持一下，你就可以叩开成功的大门，但如果此时停住前进的脚步，就意味着你与成功失之交臂了。有很多为理想为事业奋斗的人，他们往往在离成功还有一步之遥却停止了脚步，面对失败与困难，他们气馁了、放弃了，功亏一篑，功败垂成。

人生是一场搏斗。敢于搏斗的人，才可能是命运的主人。在山穷水尽的绝境里，再搏一下，也许就能看到柳暗花明；在冰天雪地的严寒中，再搏一下，一定会迎来温暖的春风。

如果你正在努力做某件事，暂时不能挪开路上挡住你的石头，不要紧，不必感到沮丧。那些在远处看起来大得吓人的困难在你走近的时候会渐渐变小。只要你有足够的勇气与自信，随着你不断前进，道路会为你而展开。坚定你对自己的信心，你就能减弱困难程度。生命的成功和效率取决于坚定、持久的决心以及做我们心里想做的事的能力。

上天总是站在有决心的人的一边。意志总是能开创出一条路来，即使是在看起来不可能的地方。

感恩的心

我们追求坚忍的品格，是因为我们在一些方面仍不能承受过重的压力，是因为我们还不能正确地面对一些自身的问题，是因为我们在受到失败的挫折之后，仍需旁人的鼓励和鞭策而不能靠自身的力量去摆脱失败的痛苦。所以，我们需要去追求，追求坚忍的品格，追求那无时不有、无处不在的坚强的心理承受力。

来自你自己的痛苦：自我设限

科学家曾做过这样一个实验：他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳，这一次跳蚤碰到了玻璃罩。反复多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下高度。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，它却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩已经罩在了它的潜意识里，罩在了心灵上。行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

年轻人就很容易自我设限。在我们成长的过程中特别是幼年时代，遭受外界（包括家庭）太多的批评、打击和挫折，于是奋发向上的热情、欲望被“自我设限”压制封杀，没有得到及时的疏导与激励。既对失败惶恐不安，又对失败习以为常，丧失了信心和勇气，渐渐养成了懦弱、犹疑、狭隘、自卑、孤僻、害怕承担责任、不思进取、不敢拼搏的不良性格。这样的性格，在生活中最明显的表现就是随波逐流。

一个喜欢淘气的男孩，他的父亲有一个养鸡场。有一天，他到附近的一座山上去，发现了一个鹰巢。他从巢里偷了一只鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让母鸡来孵。小鹰就在一群小鸡里出生、长大，它从来没有想过自己除了是小鸡外还会是什么。起初它很满足，过着和鸡一样的生活。但是，当它逐渐长大的时候，它发现了与伙伴们的不同。它内心里有一种奇特不安的感觉，它想，“我一定不只是一只鸡！”但是，它一直没有采取行动。直到有一天，当小鹰看到一只老鹰翱翔在养鸡场的上空时，它突然感觉到自己的双翼有一股奇异的力量，感觉到胸膛

里心正猛烈地跳着。它抬头看着老鹰，一种想法出现在心中："养鸡场不是我待的地方，我要像它一样飞在蓝天上。"它展开双翅，虽然它从来没有飞过，但它内心有着飞翔的力量和天性。终于，它先飞到一座矮山顶上，又飞到更高的山顶上，最后冲上蓝天，到达了高山的顶峰。它终于证实，自己是一只鹰！

也许你会说："我已经懂你的意思了。但是，它本来就是鹰，不是鸡，它才能够飞翔。而我，本来就只是一个平凡的人。因此，我从来没有期望过自己能做出什么了不起的事来。"这正是问题的关键所在——你从来没有期望过自己做出什么了不起的事来！这是事实，而且，这是问题严重的地方，那就是我们只把自己钉在自我期望的范围以内。

魔术大师胡迪尼最令人津津乐道的表演，就是他能在很短的时间内打开非常复杂的锁，而且从来没有失手过。

他为自己订下一个目标：60 分钟之内，一定要从任何锁中挣脱出来。不过，条件是必须让他穿着自己特制的衣服进去，而且绝对不能有任何人在旁边观看。

有一个英国小镇的居民，决定向胡迪尼挑战。他们制造了一个特别坚固的铁牢，还配上一把非常复杂的锁，然后请胡迪尼来接受考验，看看他能不能顺利地从这个铁牢中脱身。

胡迪尼接受了这个挑战。他穿上了特制的衣服走进铁牢，所有的居民都遵守规定，不去看他如何开锁。

胡迪尼从衣服里拿出工具开锁，但是，时间一分一秒地过去了，他却打不开铁牢，头上开始冒汗。终于，一个小时过去了，胡迪尼还是听不到期待中锁簧弹开的声音，他筋疲力尽地靠着门坐下来，结果牢门竟然顺势而开。

原来，这个牢门根本没有上锁！那把看似复杂的锁原来只是个模型，而一向有"逃生专家"美誉的胡迪尼，竟然被一把根本没有"锁"的锁弄得动弹不得。

所以，也许本来很简单的事，都因为先在心中设置了障碍，才会让事情越来越复杂，也限制了自己的发展。

感恩的心

许多的限制或障碍，其实都是自己造成的。因为，遇到事情时，我们首先想的不是该怎么面对，而是如何才能绕过；当问题发生时，直觉反应一定是先找借口，而不是如何解决，等到真的逼不得已的时候，才会动脑筋思考解决的方法。

聚沙成塔的代价：人前的光辉你看到，背后的泪水我知道

一个伟大的艺术家要成就一件传世之作，不知道要吃多少苦头，不知道要经历过多少年的磨炼；一个作家要成就一部优秀的作品，不经过几番痛苦的思考是写不出来的；一支部队要赢得一场战役的胜利，就必须做出巨大的牺牲。这些画家、作家和战士，都是用艰苦的努力和辛勤的汗水铸就荣誉的桂冠。

在羡慕别人成功的同时，不妨扪心自问："他比我优越的地方在哪里？"然后力求改进。如果对方实在没有超越你的地方，那又为什么他做得到而你做不到呢？

圣经里有一个故事，说耶稣带着他的门徒彼得出外远行，在途中，耶稣看到地上遗落着一块破旧的马蹄铁，于是要求彼得把它拾起来。但是，彼得却因为旅途劳累，不愿为一块马蹄铁折腰，因此充耳不闻，故意假装没有听到。

耶稣并没有多说些什么，他自己弯腰捡起马蹄铁。到了城里，他用这块马蹄铁向铁匠交换了微薄的金钱，又用这些钱买了十七八颗樱桃。

师徒两人继续往前行，来到了一片荒野。彼得背着沉重的行李，走得又累又渴，但是身上的水却早已喝光了，正当他苦无对策之际，耶稣悄悄地从衣袋里丢出一颗樱桃，彼得看到了，像是发现什么大宝藏似的，连忙捡起来吃。

于是，耶稣每走一段路就丢下一颗樱桃，彼得也只好每走一段路便弯一次腰，一路上为了甘甜的樱桃，狼狈地弯了不知道多少次腰。

耶稣见到彼得腰酸背痛的模样，知道他受够了教训，于是笑着说："如果你不肯为小事付出，那么你将会为更小的事而付出更多。"

清代名臣曾国藩曾说过一句名言："坚其志，苦其心，劳其力，则事无大小，必有所成。"许多看似微不足道的小事，都是成功金字塔上的一块块小砖头，不加以实践，又如何造就出成功？

法国作家夏尔说："为了换取灿烂的光华，你必须去吹动那些微弱的火花。"耕耘贵在脚踏实地，而非幻想着一步登天。大多数人的成功，都是建立在务实的基础上，一步一个脚印，路，就是这么走出来的。

每一个成功者都是非常努力的，成功者有成功的方法，可是成功者一定是努力的。努力是成功的捷径，而且是成功必须付出的代价。要想比别人优秀，你就要比

别人更努力。

奈迪·考麦奈西是第一个在奥林匹克体操比赛中获得满分的运动员。他说："我常对自己说，我一定能做得更好。要成为奥林匹克的冠军，你就得有不凡的地方，要比别人更吃得了苦。我不要过普通而平庸的生活，所以给自己确立的生活准则是：'不要想过简单容易的生活，而要追求做一个坚强有实力的人。'"

真正的冠军都明白，不论有多么充分的借口，任何失败都是自己懒惰的后果。"当一个人觉得不满意、不舒服和受折磨的时候，他才会得到最好的磨炼，"另一位金牌选手彼特·维德玛这样说，"每天，我都会把准备在体育馆里完成的项目列出清单，不管要花多少时间，没有把这些项目完成，我绝对不会离开。我每天的生活目标就是这样，只要走出体育馆，我都可以说今天已经尽力了。"

人才是磨炼出来的，人的生命具有无限的韧性和耐力，只要你始终如一地脚踏实地做下去，无论在怎样的处境，都不放松自我，不自暴自弃，你便可以创造出令自己和他人都震惊的成就。

"跬步不休，跛鳖千里"，跛脚的鳖也能走到千里之外，因它总是不懈地向前走；"佛许众生愿，心坚石也穿"，态度坚决可以穿透顽石，足见心力的神奇。

成功的人永远比一般人做得更多，当一般人放弃的时候，他们总是在寻找如何自我改进的方法，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。

成功者的生活是充满自我牺牲的。"没有劳作，就没有收获"，这应该是每一个成功者的座右铭。

洛克菲勒曾对儿子说："不要总想着去看表，忘掉时间吧。上午9点到下午5点的工作时间不是为了你而定的。商业犹如一场对弈，一场比赛。8小时对于大显身手地干一番事业的人是远远不够的。当我初次踏上推销员之路时，发现我的竞争对手们周末都有不工作的习惯。在星期六，我并没有什么特别重要的事情需要做。那时我还是个单身汉，不会被结婚带来的责任所拖累。那我干些什么呢？打网球吗？不，推销本身就是我的娱乐，就是我的比赛。我决意要成为一个胜者。"

其实许多事情非常简单，一位推销前辈曾说过："世界上最伟大的秘密就是你只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。"

感恩的心

"台上一分钟，台下十年功"，一般人只看得到别人表面的风光，却忽略了他们背后的辛苦；殊不知，成功不会从天而降，一点一滴，都必须从零累积而来。

自勉有力量：学着激励一下自己

每个人都有巨大的潜能，只是有的人潜能已经苏醒了，有的人潜能却还在沉睡。任何成功者都不会是天生的，成功的根本原因是开发人的无穷无尽的潜能。只要你抱着积极的心态去开发你的潜能，你就会有用不完的能量，你的能力就会越用越强，你离成功也会越来越近。

阿赛姆是一个刚毕业的大学生，应聘到保险公司去做出售保险单的销售员。在两周的理论训练期间，他学到了不少东西，他在有了一些销售经验之后，就定了一个特殊的目标——获奖。要想做到这一点，他至少要在一周内销售 100 份保险单。到那一周星期五的晚上，他已经成功地销售了 80 份，离目标还差 20 份。这位年轻人下定决心：什么也不能阻止我达到目标。他相信：人的心理所设想和相信的东西，人就一定能用积极的心态去获得它。虽然他那一组的另一位销售员在星期五就结束了一周的工作，他却在星期六的早晨又回到了工作岗位。到了下午 3 点钟，他还没有做成一笔买卖。但他想交易可能发生在销售员的态度上——不在销售员的希望上。

这时，他记起了卡耐基的自励警句，满怀信心地把它重复 5 次："我觉得健康，我觉得愉快，我觉得大有作为！"

大约在那天下午 5 点钟，他做成了 10 个交易。这距他的目标只差 10 份了。他记起了成功是由那些肯努力的人所保持的。他又热情地再重复几次："我觉得健康，我觉得愉快，我觉得大有作为！"大约在那天夜里 11 点钟时，他疲倦了，但他是愉快的：那天他做成了 20 次交易！他达到了他的目标，获得了奖励，并学到一条道理：不断的努力能把失败转变为成功。

阿赛姆达到了他 100 份的目标，如果那时他想着算了吧，下次再完成，这次已经完成任务，就不要什么奖励了，这样给自己又找了条放弃的理由，无论心中有多恐惧，一定不要让自己的心死去。

永远地相信自己，这不是说说那么简单的。如果你真的能做到了，那么你离成功已经不远了。

确实，开启成功之门的钥匙，必须由你自己亲自来锻造。锻造的过程，就是释放你的潜能、唤醒你的潜能的过程。正如爱迪生曾经说过的："如果我们做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问地会使自己大吃一惊。"因为你的欲望有多么强烈，就能爆发出多大的力量，当你有强烈的欲望去改变自己的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为你让路。

很多时候，人们总是认为激励是要靠别人给的，但是实际上，在适当的时候，自己给自己打气，自己给自己鼓励是更好的兴奋剂。在自己实现了制订的某个计划时，可以自豪地跟自己说声“你真棒!”，或者可以吃顿大餐来奖励一下自己的努力，这不仅能让你放松自己，更能激发你继续前进的动力。所以，不要吝啬对自己的赞美，在适当的时候要给自己一定的奖励。会奖励自己的人更知道怎样让自己一直保持旺盛的精力，这样的人更容易接近成功。

4个来自不同方向的青年找到鲁班，他们希望能从鲁班手里学到精湛的木工手艺。鲁班拿出4把没有柄的斧头，对4位年轻人说：“翻过西山的6个山头，有一片灌木林。我的每一把斧头上都需要一把灌木做的柄，你们4个人去吧。回来后，我会把我全部的手艺都传授给你们。”

鲁班的家人从厨房拿出4个干粮袋，装人了等量的烧饼和鸡蛋。对4个人说：“去吧，这是你们路上的食物。”4个青年拿起斧头，背起干粮上路了。

辣辣的太阳，满路的荆棘，让4个小青年感到又渴又饿又苦又累。行到第一座山头的半腰，4个人坐在溪边的草地上，喝了几口甘泉，然后打开了干粮袋。干粮袋里有6个烧饼和6个鸡蛋。一个青年建议说：“我们应该爬到山头再吃!”另一个青年冲他笑着说：“别傻了，现在我们又饥又饿，还要背着沉甸甸的干粮袋，吃点儿，既解决了饥饿问题，又减轻了身上的负担……”边说边拿起烧饼鸡蛋塞进嘴中。

看到他吃得津津有味，另两位青年咽了几口唾液，也拿起烧饼鸡蛋。一个青年吃了3个烧饼和3个鸡蛋，然后躺在草地上拍拍自己隆起的肚皮说：“好爽呀！我不上去了，又苦又累，一会儿我就下山，剩下的食物正好够我路上吃。”

三个人继续前行。到了山顶，三个青年在树下歇息，半路没有吃东西的青年，打开干粮袋，拿出一个烧饼和一个鸡蛋，说：“终于爬到山顶了，这就是自己对自己的奖励!”“对，我们已经过了一道关，是应该奖励一下自己！另两个小青年也打开干粮袋吃了起来……

到第二座山的半腰，一位青年的干粮袋空了。他躺在草地上懒懒地说：“你们两个走吧，我已经受不了这种磨难了。”

两个人继续前行，到了山顶，两个青年在树下歇息。半路没有吃东西的青年，打开干粮袋，拿出一个烧饼、一个鸡蛋，说：“终于又爬到了一个山顶!”另一个青年吃完自己最后的一个烧饼、一个鸡蛋后，望望眼前还有4座山峰，说：“求师的路太艰难了，你一个人去吧!”

于是，就剩下一位小青年独自行走。到一个山头，他总会满脸笑容地打开干粮袋，对自己进行成功的奖励……

翻过最后一个山头，青年终于看到了师傅说的那片灌木林。在灌木林旁边一块

大石头上，鲁班师傅笑眯眯地坐在上面。小青年忙上前叩拜，鲁班急忙拉起小青年，问："其他人呢？"小青年说："他们半路放弃了！""那你为什么能一直坚持走下去？"小青年拍拍空空的干粮袋说："因为有师傅给我的食物做奖励，爬到一个山头，我就会尝到一份成功的喜悦……"不等小青年说完，鲁班就哈哈大笑起来，说："好，我就收下你这个徒弟了……"

最终成为鲁班徒弟的这个青年，就是很会在适当时候奖励自己的人，他没有把自己的食物一次吃完，而是把它当成登上每个山头对自己的奖励，所以，他路上都保持着热情，这份热情伴随着他成功到达了目的地，得到了鲁班的赏识。

通往成功的路是艰难坎坷的，但学会时刻奖励，鼓励自己的人，似乎离成功会更近一些。拿破仑·希尔历来相信奖励制度。当你取得预期的成就时，你奖励自己，小成就小奖，大成就大奖。比如，如果要连续干几个钟头才能完成某项工作，你应对自己说做完了就休息，吃点东西，或看场球赛。但是决不在完成任务之前就奖励自己。当你取得一项重大成就时，一定要把庆祝活动搞得终生难忘。这也是自我奖的一种方式。

感恩的心

在奋斗过程中，你总会有疲惫不堪的时候，甚至在遇到挫折的时候会有放弃的念头，这时候，你是需要一种力量的，这种力量能够支撑你继续努力，或者让你更有斗志，这就是来自你自我激励的力量。

受挫中的情绪管理

挫折是指个人从事有目的的活动时，由于遇到阻碍和干扰，其需要得不到满足时表现出的一种消极情绪状态。

人生难免会遇到挫折，没有经历过挫折的人生不是完整的人生。没有河床的冲刷，便没有钻石的璀璨；没有挫折的考验，也便没有不屈的人格。正因为有挫折，才有勇士与懦夫之分。

巴尔扎克说："挫折和不幸，是天才的进身之阶，信徒的洗礼之水，能人的无价之宝，弱者的无底深渊。"生活中的失败和挫折既有不可避免的一面，又有正向和负向功能；既可使人走向成熟、取得成就，也可能破坏个人的前途，关键在于你怎样面对挫折。

适度的挫折具有一定的积极意义，它可以帮助人们驱走惰性，促使人奋进。首

先，挫折帮助你成长。人的成长过程是适应社会要求的过程，如果适应得好，就觉得宽心和谐；如果不适应，就觉得别扭、失意。而适应就要学会调整自己的动机、追求和行为。一个人出生时，根本不知道什么是对，什么是错，正是通过鼓励、制止、允许、反对、奖励、处罚、引导、劝说，甚至身体上的体罚与限制才学得举止与行为的适应和得当，学会在不同环境、不同时间、不同对象、不同规范条件下调整行为。其次，挫折增强你的意志力。心理学家把轻度的挫折比作“精神补品”，因为每战胜一次挫折，都强化了自身的力量，为下一次应付挫折提供了“精神力量”。

当然，挫折也有负面效应。在日常生活中，每个人对于挫折的反应并不相同。一方面这决定于对挫折的感情理解。比如，一个朋友批评了你，你可能会听从，甚至非常感激他，但如果把这位朋友的批评曲解，认为有损你的尊严，那你的反应也许就大不一样了。另一方面，人对感情上的失落比物质上的失落反应更激烈。当你追求的目标代表着爱、名誉、地位、尊严时，一旦目标丧失，就会产生不良的心理影响，这是一种负面效应。人在遭遇挫折时，往往会感到缺乏安全感，使人难以安下心来，工作和生活都会受到影响。

一般学习上的困难、工作中的不顺利、同学同事之间的一时误会和摩擦、恋爱中的波折等，固然会引起不良情绪反应。严重的挫折会造成强烈的情绪反应，或者引起紧张、消沉、焦虑、惆怅、沮丧、忧伤、悲观、绝望。长期下去，这些消极、恶劣的情绪得不到消除或缓解，就会直接损害身心健康，使人变得消沉颓废，一蹶不振；或愤愤不平，迁怒于人；或冷漠无情，玩世不恭；或导致心理疾病，精神失常；也有的可能轻生自杀，行凶犯罪。青年人大都有远大理想，热情高，但涉世浅、经验少，很容易产生挫折感。

遇到挫折无疑是一个重大打击。在打击下不想办法去战胜困难，搬走障碍，而是成为障碍或困难的俘虏，向挫折缴械投降，这种挫折心理不论是对组织还是对个人来说，没有任何积极的意义，应该摒弃。因此，遇到挫折，要镇定、冷静分析产生挫折的原因。不怨天尤人，而是积极寻找克服困难、战胜障碍、摆脱挫折的途径。对组织和个人来说，这是具有重要意义的。

挫折并不可怕，关键是我们如何来正视挫折，调整心理状态把坏事变为好事、把障碍变为坦途。对于挫折只能去面对它，正视它，坚持自己心中必胜的信念，相信这些挫折不算什么，再大的险阻困难也能承受。历史上的名人志士哪一个没有在自己的生命之旅中受过挫折？正所谓：“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香？”只要能坚定信念，勇敢去挑战挫折，就可以拨云见日，踏上成功的大道。

只有那些经不起风浪，不敢接受挑战的人，才会被挫折吓倒，对于真正心中充满了热情，怀有坚定信仰的人，挫折不过是一顿午饭中吃出来的一粒小石子，第一



次咬到时也许是碰痛了牙齿，但只要辨清它的方向，确定它的位置，就可以把它从口中的食物中分离出来，并抛弃它。

生活中因为有挫折，才锻炼了我们的承受能力。它能时刻提醒着你何处跌倒，就从何处爬起来，继续往前走。一个挫折往往可以使人们从中学到许许多多的东西，明白自己的许多不足点。如果成功是一门学科，那么挫折就是一位老师，他善于用反面事例和材料教育人们明白成功的必备条件，从而使人们更好地去获得成功。

人，不经磨炼不成才；事，不历坎坷难正果。一位作家说："对苦难的一次承担，就是自我精神的一次壮大。"

挫折和失败不仅是人的生命中不可回避、必然出现的组成部分，而且，它的出现可能使人的生命更加绚丽多姿。人们常说，无限风光在险峰。的确，生命似洪水奔流，若一马平川，水势必然平缓，只有遇到岛屿和暗礁，生命之水才能激起美丽的浪花。

感恩的心

一切挫折和失败，都为崛起提供了不可多得的思考和契机。每一个有识之士、有志之士，都不应在挫折和失败面前逃遁、沉沦，而应在挫折和失败中崛起、抗争。在挫折和失败中自强不息，这是促使人的精神走向理性、走向成熟的条件之一。

学做强者：在千锤百炼中铸就成熟和坚强

阿拉伯有一位著名的驯马师，他驯出来的马甚至被称为神马。每天早上，驯马师会指挥着一群马绕圈子跑，这其中有雄健的大马，也有很小的幼马，驯马师的助手，则一边呵斥着马，一边抓着马鞍左右跳跃，看起来活像马戏团的特技表演。到了中午，沙漠的太阳正毒，驯马师却和他的助手骑马向沙漠深处奔去。下午 4 点，当他们返回时，人们才发现他们每人手上都拿着一把弯刀，仿佛出征归来的样子。有人问驯马师："你为什么要叫许多马绕圈子呢？"驯马师说："因为我教那些小马，跟在大马身后，学习听口令和顺服，没有大马的带领，小马是很难教的。如果我是老师，大马就是家长，我在学校教导，父母在家中带领，任何一方都不能少。"

“那你的助手为什么要抓着马鞍左右跳跃呢？”“那是教马学会均衡，维持稳定。至于中午的时候骑马出去，”驯马师接着说，“是因为中午天气最为炎热，让马在一望无际、其热如焚的沙漠里奔跑，这是一种磨炼，经得起的才能成为千里马。而弯刀，是我们故意舞给马看的，用刀光闪烁刺激马的眼睛，发出强烈的音响，经历这种场面，还能镇定自若的，才能成为最好的战马。”

人也是这样，经过苦难的洗礼之后，人会成长很多，即使以后再经历什么磨难也会很好地处理。

2002 年 3 月 24 日，辽宁省大石桥市博洛铺镇詹屯村女孩王洋的命运在这一天发生了改变。那天，王洋的父亲王兆仁为了弄烧柴，爬上村边的大杨树，不小心从 6 米多高的树上摔了下来，后背磕在地上的一根粗树枝上，失去了知觉，直到被村里人发现送往医院。医生说，父亲脊椎错位，需要赶紧做手术，否则下肢会瘫痪。妈妈何丽华从小患小儿麻痹症，勉强能够自理简单的生活，如今，家里唯一的支柱又倒下了。住院第 7 天时，王兆仁坚持要回家。

王兆仁的腿始终没有知觉，可是会突然抽筋，抽起来一直疼到胸口，全身扭曲成一团。王洋常给父亲按摩双腿，帮父亲减轻痛苦。女儿的懂事让王兆仁心里很不是滋味。最让他感到不是滋味的是女儿给他洗肠。摔伤后，他大小便完全失禁，在医院每洗一次肠要二三十元。为此，他每天少吃饭，少喝水，尽量减少排泄。即使这样，时间一长，他的肚子还是会膨胀起来。女儿看了难受，偷偷看大夫怎样洗肠，此后，承担起了为父亲洗肠的工作。

自从父亲遭遇不幸后，王洋就没上学，一直在家照顾父亲。老师们通过电视台向社会呼吁来帮助这个不幸的家庭，在老师们的劝说下她再次回到了校园。医生们给他的父亲进行了有效的治疗。

王洋用自己单薄的身躯为父母撑起了一片天。3 年里，王洋饲养的肥猪共出栏两批，果树年年结果，玉米没有减产，大鹅也下了蛋，有近万元的收入。虽然不够还清债务，但一家人已经看到了希望。她的学习成绩也始终排在全班前 5 名。

年纪小小的王洋在苦难面前没有低头，苦难让她比同龄人多了一份成熟，她不会向父母索要什么漂亮的衣服，自己想得更多的是怎样才能让爸爸早点好起来，怎样才能让这个家撑下去。经过好心人的帮助，经过王洋无微不至的照顾，她的父亲后来已经能够下地走路了。王洋很高兴，在自己家的门上写下了“幸福之家”四个字。

突降的苦难，让王洋比同龄的孩子更懂事、更成熟，在某种意义上来说，是苦难让她变得成熟。

苦难是最好的老师，它让一个人从弱小变得强大，从脆弱变得坚强。一个从苦难中走出来的人更能够体会生活的不易，更懂得珍惜生活的美好。



感恩的心

经过暴风雨洗礼的人才能够更深体会到彩虹的美丽；只有在经过打击之后，心才会变得坚强。不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香？温室里的花朵是经不起暴风雨的洗礼的，只有经受了恶劣环境考验的人才能有更强的生命力。

第十一章

感谢失败的事，让你树立东山再起的雄心

没有比遭遇失败更令人沮丧的事，而接连不断的失败更是让人万念俱灰。与其沉溺在失败的痛苦中，不如抹掉泪水，认真思考失败的原因。正是一次次失败的积累，才酿就出成功的一个个经验。感谢失败，让你学会痛定思痛，重振旗鼓，再创成功。

失败给你当头一棒

人的一生不可能一帆风顺，失败就像前行的路上，突然出现了一道悬崖，阻断了你继续前行的路，也告示了你前一阶段的赶路是无功的。你或许只能折回最初的出发点，重新选择方向，重新起程。这种失败自然是很折磨人的，或许我们数日甚至数年的努力都付诸东流，但是我们没有选择，我们只能接受这样的人生安排，振奋起来，重新选择前进的路。

失败是成功的母亲。每一个成功的人也都是由失败一步一步走来的，所以不要畏惧失败，不要因为失败痛哭不止，甚至忘记了重新赶路；也不要因为害怕失败而拒绝重新来过。无论你做什么，一次成功的概率是很小的，而且越是伟大的事情，越是百经坎坷才能完成。所以，不要再为了昨天的失败而耿耿于怀，对着失败勇敢地笑一下，相信新的一天就有奇迹出现。

作为一名成功人士，李易对于8年前的那次投资失败，至今依然记忆犹新。对他而言，那次失败真的是命运的转折点，如果他没有迈过那个大坎，现在的他或许



依然是落魄不堪。那一年，在下海经商的浪潮下，李易辞去了稳定的工作，想自己创立一番事业。

创业之路是艰难的。他的公司在激烈的市场竞争中跌跌绊绊地一路走来，虽然一直没有很多的成绩，但是也是稳中求进。不料，由于他的一次投资失败，不但没有获得利润，而且差点将他的老底全部折进去。公司的员工辞职的辞职，跳槽的跳槽，好好的一个公司眼看就垮了。看着这样的失败，一时之间，李易心灰意冷，他时常借酒浇愁，看着眼前的烂摊子，于是愁上加愁。家人、朋友的劝告也没有效果，那时候的他脑子里面全是“失败”两字，一想到这次失败把他好几年的心血全部赔进去了，他就寝食难安。

后来，因为精神不佳、吸烟、失眠等一系列的问题导致了他身体的不适，最终他接受了朋友和家人的劝告，去接受了心理医生的辅导。在医生的帮助下，他慢慢地开始冷静下来，开始重新思考。他意识到，生意上的失败带给他的不过是钱财的损失，但是精神上的失败则会导致他人生的损失。

自助者，天助也。在他打算振奋精神重新来过的时候，上天也给了他一个机会。他以前的一个生意伙伴主动联系上他，要与他共同完成一个生意计划。有了以前的经验，他在这次难得的机会中发挥了超常的慎重和冷静，圆满地完成了合作，稳赚了一笔。从那以后，他和他的公司又恢复了以前稳中求进的状态，以前的那次失败让他学会了慎重从事，也学会了如何正确地看待失败。

假想李易没有从那次失败中走出来，那么今天的成功可能只是他的幻想。每一个人都不可能永远一次做对，事实上，失败对于成功者才是珍贵的经验。如果因为一次失败就放弃了探索，那么人或许就不会站立走路，人类文明或许也不会发展到现在的程度。

人生不如意事十有八九，所以正确地看待失败的出现，不要埋怨命运对你不公。成功对于每一个人都是公平的，而你是否能从失败的阴影中走出来，继续赶路，这才是你是否能取得成功的关键。相信所有的努力都不会白白流走的，它们或许正以别的形式在支持着你的成功。

感恩的心

失败对人的打击是巨大的，但是你不能因为这沉重的打击就丧失了对明天的希望。表面上看因为失败，你先前做的努力、耗掉的时间都付诸东流，可是实际上它并不是完全没有意义的，起码它向你指明了这条方向是错误的，为你今后的正确选择奠定了基础。

感谢失恋：拥有下一站的幸福

爱情，自古就是一个永恒的话题，也是人类文明的一个重要领域。无数伟大的艺术作品都来自于对伟大爱情的憧憬。与爱情直接相关的便是婚姻、家庭和谐，婚姻幸福也是一个成功人生的重要体现。和谐的家庭生活为事业成功提供了有力的支持，看那些成功人士的探索路程，他们的背后大多有一个默默无闻的伴侣的支持，才走到今天的辉煌的。所以，选择一个合适的伴侣对于人生可谓是意义重大。

对于爱情的选择，表面上看是与一个人有关的，但是实际上却是双方共同协调才能顺利走下去的。爱你但与你无关的论调也不过是存在于网络语言中，在现实生活中一击即碎。爱情需要双方的共同认可，否则只能以失败告终。

失恋，一个很常见的人生经历，却同时又不得忽视。它是指陷入爱情中的两个人，由于某些原因，其中一人不再愿意与对方持续下去而将其抛弃的现象。不得不承认，失恋对于双方而言都是痛苦的，即使是对于提出分手的那个人而言，也是不好受的。任何一段感情的初衷都不是为了将来的决裂，所以最终走不到一起或许有很多客观因素在主导着。而很多悲观的人总因为一段恋情的失败而对自己的整个人都画上了叉号，甚至有了殉情或者犯罪的倾向，这些都是极端且愚蠢的做法。一个人的存在价值或者意义，不应该完全通过另一个人的感情肯定而被肯定。爱情确实是人类生活中一个很重要的部分，但是绝对不是最重要的部分。你可以没有爱情而简单地生活一辈子，但是你不能因为没有吃穿住行而生活一辈子。生活的本质无非是吃穿住行，爱情不过是这些基本物质上的精神享受，有了它或许你的生活更加多彩，但是爱情不可强求，实在没有爱情这种作料，生活依然可以过得有滋有味。

不可否认，失恋确实带给人很大的痛苦和烦恼，那种挫败感也许如同强力炸弹般让你短时间内承受不住。但对待失恋，乐观者和悲观者处理的方式却截然不同。对于那些乐观的人而言，他们也曾痛苦，也曾悲伤，不过他们不会让这种情绪影响到他生活的其他领域。虽然他（她）已离去，可生活依然在继续，如果因为丢失爱情，把工作也丢掉，人生也丢掉，自我也丢掉，那岂不是很愚蠢的做法吗？作为一个坚强的人，即使被抛弃，即使眼中还有泪水，依然要对生活微笑。要相信自己，他（她）离开了你，只是因为你们不合适而已，并不代表你不优秀。他（她）的离开，是你的身边少了一个不爱你的人，而他（她）的身边少了一个爱他（她）的人，这绝对是他（她）的损失。

然而，总有部分思想极端的人，面对失恋的状况，无法把握自己的人生，或者性情大变，暴躁无比，不但影响了工作，也影响了和家人的相处；又或者暴饮暴食，自暴自弃，觉得自己没有意义，有了轻生的想法；更甚者以死相逼，或者产生报复心理，最终导致两败俱伤。想想看，因为一个不爱自己的人而葬送了自己的人生，这是一种多么愚蠢的做法。

为失恋而痛苦不堪的人必须学会自我调整，自我拯救。虽然爱情不在，可是还有亲情和友情的常伴；虽然这段爱情失败，但是离开一棵树，你获得的则是整片森林；虽然他（她）选择了离开你，可是你的意义、价值依然可以从工作、生活等很多方面去体现，你可以活得更好，不是为了做给那个离开你的人看，而是因为这是“你”的人生。

做一个坚强的、认真对待生活的人。这种潇洒并不代表你寡情，也不代表着你没有付出感情，而是一种成熟的人生态度。流水本无意，何必强留着。既然已经失去，为何不做一个潇洒的人，相信总有那么一方清水愿意为你停留。

感恩的心

落花有意，流水无情。短期的痛苦和悲伤是可以理解的，但是如果一直沉湎于这种痛苦而无法自拔，那么就是非常不明智的了。天涯何处无芳草。既然感情不能勉强，何必不想开一点，给自己多一点空间，也给自己另外一个幸福的机会。

感谢失业：学会整理心情迎接新挑战

在职场生涯中，失业恐怕是再大不过的噩耗了，对于很多人而言，工作如同婚姻一样，秉承一生就一次的原则，所以当事业上亮起红灯的时候，他或许会突然之间接受不了这样的打击，甚至觉得自己对于社会已经没有价值，便有了轻生的想法。这些想法听起来或许很可笑，事实上，很多人确实存在这样的现象。

失业这个现象，整体上而言，是一个社会问题，而这个社会问题与失业者的个人素质也息息相关。失业是市场经济竞争体制下不可避免的一个现象。能者居之，优胜劣汰。当你失业了以后，不要作无意义的哭泣或着酗酒，要冷静下来想一想，为什么失业的是自己？为什么同事某某没有遭受这样的悲剧？答案或许很容易就得出来：因为对方比自己适应这个竞争过程，对方的优点保住了他的工作，而自己恰恰缺少这样的技能，了解到这一点，或许就是你人生的转折点。因为这次失业，让

你更明白了一些道理。

事实上，失业并不可怕，可怕的是失业之后，你一蹶不振，害怕自己无所事事，终成废人。正确地看待失业，重整旗鼓，从头再来，迎接你的或许就是辉煌。

失业的人心情肯定会受到影响，悲伤几天是可以的，但是不可以从此悲观。失业以后最重要的是情绪的调节，利用失业以后的空闲，可以给自己放一次较长的假期，你可以利用它去完成你旅游的夙愿，利用它去拜访一些故友，利用它去完成一次技能培训等等，好好地给身体和心灵做个温泉 SPA，或者给头脑做一次充电储备。或许你应该感谢这次失业，它给你了时间恢复一下体能，健康对于谁都是重要的，人生数年，我们没有任何理由因为所谓的工作而毁掉我们的身体。

因为失业，我们才能鼓起拼搏的念头，拥有了从头再来的机会。平日的忙碌或许蒙蔽了我们的双眼，我们总在赶路，却忘记了停下来问问自己：我在做什么？这份工作真的适合我吗？因为这份从事若干年的工作，我们或许已经产生了惯性，所以我们忘记了自己的优点，忘记了自己的爱好，也因此错过了很多更值得我们去追求、更适应我们的工作。

失去一个工作并不是失去整个人生。失业给了我们一个思考的空间和时间。我们应该冷静下来思考自己，分析自己：我是谁，我适合做什么，我的优点是什么，我的缺点是什么，我需要哪些技能而现在却没有具备。思考是重要的，没有思考而盲目地去寻找新工作将再次出现失业的现象。

从失业的经历中，我们应该吸取到教训，应该变得更勇敢、更理智、更了解自己。敢闯敢拼，勇于从头再来是失业以后最正确的选择。社会是一个很大的空间，它给与我们的不是一个小小的位置，而是一片广阔的天空。如果你因为失去了太阳而哭泣，那么你还会失去月亮和满天的星星。要肯定自己的价值，相信自己的能力，同时给自己拼搏的勇气。因为失业，我们有了更大的发展空间，我们或许是那样一只离开了鸡窝方能展翅飞翔的老鹰。

失业是痛苦的。对于工作，或许我们也付出过努力，投入过感情，可是这并不代表我们就一生拴在了它上面。失业后的你完全可以做好从头再来的准备，要知道外面的世界依然很精彩，依然充满了挑战和机遇。

感恩的心

我们是工作的主人，绝对不是它的奴隶。失业不过是人生旅途中再微小不过的一个挫折，你要是被它打败，那么你的生命之路或许就不能前行。失业之后关键是要及时整理心情，做好充分的挑战准备，或许有更美好的空间在前方等待着你。

感谢失误：记住，不要被同一块石头绊倒

人的一生不可能不犯错误，但是同一个错误一犯再犯，同一个地方跌倒数次，就成了人生的重大失误。人无完人，错误并不可怕，可怕的是一个细小的错误如果不及时修正，有可能会毁掉整个人生大堤。

千里之堤，溃于细节。这绝对不是夸张，而是对我们的警示。不要忽视那些微小的错误，有时候那些细节带来的麻烦要远远比大困难要厉害得多。

2003年，美国“哥伦比亚”号航天飞机即将返回地面时，在美国得克萨斯州中部地区上空解体，机上6名美国宇航员以及首位进入太空的以色列宇航员拉蒙全部遇难。经过漫长的7个月调查，美国“哥伦比亚”号航天飞机事故调查委员会发表了长达248页的最终调查报告，对事故的发生原因做出了总结。

报告指出，造成“哥伦比亚”号失事的直接原因是航天飞机外部悬挂着燃料箱，而这个箱子的外表面脱落了一块泡沫材料，就是这个小小的泡沫撞击了航天飞机的左翼前缘，从而导致热保护部件出现了裂孔。当航天飞机重返大气层时，超高温气体从裂孔处进入机体，造成航天飞机解体，全部宇航员殉职。

然而，这个报告不过是从科学的角度阐述了事故发生的原因。事实上，“哥伦比亚”号的事故和1986年的“挑战者”号发生事故的原因基本上是相似的，那就是管理人员漠视了航天飞机的一些细节问题，他们过多地把精力放在了飞机重要部件的运行和控制上，却唯独忽略这些细小的安全问题。一个小小的泡沫却毁掉了整架飞机和若干个宇航员的生命，如此悲痛的失误不但给国家，也给我们每一个人深刻的警示。

小小细节可导致重大失误，这已经不再是一条新闻，更多的是一条深刻的人生启示。在我们的人生旅途中，我们对于那些大的困难、大的障碍会条件反射般地产生抗体，通过与之奋战，最后成功地把它击败或者跨越。然而，越是那些微小的细节，越是容易被我们所忽视，最终演变成大的人生失误，阻碍我们前进。

防微杜渐，从小事做起。人之初，性本善。任何一个人在小的时候都是纯洁的，可是为什么若干年后各自却有着截然不同的结局。一个孩子倘若小时候就品性不端正，喜欢小偷小摸，而其父母觉得都是一些小事不加以管制，那么这个孩子长大了就很有可能发展为大偷大抢，整个人生就难以从头再来了。

所以，不要忽视细节的意义，对于人生而言，细节犹如远足者鞋中的那粒沙子，往往是它决定了这个远足者是否疲倦，能走多远的距离。从很多细节中，可以

观察出一个人的人生观、世界观以及个人品行。成功的人都是注意细节的人，多年的成长经历告诉他们，往往是一些细节决定了事情的成败。

人生在世数年，那些罕见的大风大浪或许很多时候仅仅是由几个小小的云块碰撞产生的。你或许对付不了那些大风大浪，但是你绝对可以把那些微小的云块制伏，阻止它们有机会碰在一起制造一场难以克服的人生巨浪。人生的一些重大失误或许就是由以前那些小小的细节问题引起，如果你早点能意识到这个问题，或许你未来的人生将会风平浪静很多。

可见，有时候细节是能够决定成败的。如果你现在正行走在追求理想的路上，那么你一定要携带上这条真理，用一颗敏锐的心来解决征途上的细节问题，相信把这些小事都做好，那么成功离你也不远了。

感恩的心

我们的人生可以允许失败，允许出现若干次的错误，但是我们不允许因为那些小细节、那些重复出现的错误而引发的失误。这种失误或许是毁灭性的，我们要坚决杜绝它的发生，做到防微杜渐，才能保证我们的人生大堤稳固地挺立在这个时代。

感谢失势：蓄势在低谷中的能量更强

由俭入奢易，由奢入俭难。同样道理，由低势到高位，面对鲜花，面对掌声，面对显赫，你自然感觉不到因为环境巨变而带来的不适应感，然而要是突然失势了，由高势落入了低势，奉承没了，笑容没了，优势没了，往日那些所谓的朋友突然也都不再是朋友了，这时候的你会突然认识到人间冷暖，突然感到无所适从，这些突然的变化或许会让你招架不住，倒塌下去。

失势大多表现为一种社会位置的降低，这种社会位置的降低往往会带动心理高度的降低，一旦心理高度降低了，很可能会带来不良情绪，比如失去自信、郁郁寡欢等，这些不良情绪将很大程度上影响个人今后的发展。失势带来了消极，消极带来了再一步的失势，再一步的失势导致了更消极，这样的恶性循环可能最终导致人的彻底崩溃。

失势并不可怕，可怕的是失势后的认命。有的人失势以后，终日郁郁寡欢，完全丧失了斗志，或者成了一个“盲人”，看不到现实中的落寞，仅仅是幻想着昨日的繁荣重新回来，却不付出一丝一毫的努力。

我们应正确看待人生变化的曲线，争取看待这种失势现象。人生不可能是一条一成不变的直线，相反它是一条带有上下波动的曲线，时而高，时而低，才尽显人生百态，尽显酸甜苦辣。所以，高势和低势都是人生的一种状态，我们虽然一直在追求高势，也钟情于高势给我们带来的快感，但是幻想人生一直处于高势不过是我们每一个人的美好愿望罢了，任何一个人也不可能永远的高高在上。能够坦然地接受这种人生曲线变化，坦然地面对失势或得势，才是一个心智成熟的人的表现。

越王勾践就是历史上有名的一位智者。

春秋时期，吴越两国相邻，战事不断。有次吴王领兵攻打越国，被越王勾践的大将灵姑浮砍中了右脚，最后伤重而亡。

吴王死后其子夫差继位。3年以后，夫差为报杀父之仇，带兵前去攻打越国。公元前497年，两国在夫椒交战，结果这次吴国大获全胜，越王勾践被迫转移到会稽。吴王趁机追击，把勾践围困在会稽山上，越王勾践形势非常不妙。为了讨好吴王，勾践听从了大夫文种的计策，准备金银财宝和美女偷偷地送给吴国太宰，试图通过太宰向吴王求情。

吴王最后答应了越王勾践的求和，于是越王勾践表示投降，并和其妻一起前往吴国。为了表示忠诚和歉意，他们夫妻俩住在老吴王的墓旁的石屋里，做看守坟墓和养马的事情。夫差每次出游，勾践总是拿着马鞭，恭恭敬敬地跟在后面。后来吴王夫差有病，勾践为了表明他对夫差的忠心，竟亲自去尝夫差大便的味道，来判断夫差病愈的日期。夫差病好的日期恰好与勾践预测的相合，夫差也认为勾践对他敬爱忠诚，于是就把勾践夫妇放回了越国。

越王勾践几年来的忍辱终于获得了回报，虽然处于劣势，可是他并没有被打倒，相反他充满了斗志，立志要报仇，把昔日的王位和荣耀再次夺回来。为了不忘掉昔日的耻辱，越王勾践睡觉就卧在柴薪之上，坐卧的地方还挂着苦胆，时常含于口中，思忆一下曾经所经历的苦难。经过10年的准备，越国终于东山再起，恢复了强国的面貌，打败了吴国。

有时候，失势反而让你更加深刻地看到事情的本质，看到人性的善恶，体会到人间冷暖。失势让你重新认识到哪些人才是真正的朋友，哪些事值得你重新去做，哪些弱点你应该克服，哪些优点你应该加以利用。如此说来，失势反而让你更加清楚地理解了人生，看清了自己。虽然说高势美好，可是当失势真的到来的时候，我们既然没有能力阻止，只能坦然地接受，或许它真实的面目也是上帝赐予你的一个礼物。

感恩的心

智者面对失势，能够微笑着正视现状，能够坚强地接受冷漠，同时也努力地改变着这种局面，争取在最短的时间内扭转自己的弱势，重新实现辉煌。

感谢失机：不为曾经的遗憾而停步

机会，是世界上最宝贵的财富。尤其对于年轻人而言，机会是人生转折的岔路口，也是成功的导火索，一定要当机立断，把它抓住，否则失去便不会再来。

机会对于每一个人都是平等的。有很多人总是在埋怨上苍不给他机会成功，事实上，上帝也把苹果砸到了他的头上，可是他一边骂着，一边把苹果吃了。这就是为什么牛顿成了科学家，而同一时代的其他人却丝毫没有在那个世纪留下印记。

人的生命是短暂的，在这短暂的时间中，机会能够出现的次数更是少之有少，抓住了你的生命就会出现新的景象，错过了只能是无尽的悔恨。如何才能抓住机会，不让自己的生命留下悔恨呢？这需要你有一双雪亮的眼睛、一颗敏锐的心，还有勤劳、敢于探索的品质。

在一个圣诞节，道尔顿去商店买了一双深蓝色袜子，作为礼物送给母亲。母亲接过礼物时，却非常生气地怒斥他："不懂事的孩子！你难道不知道清教徒禁忌这种颜色吗？"

"禁忌深蓝色？"他问母亲。

"你买的是红色袜子。"母子俩竟然说出的颜色不一样。于是他们找别人来辨认，只有他的哥哥认为是蓝色的，而其他人也都说是红色的。

自从这件事发生以后，道尔顿深刻感觉到这其中肯定有什么奥妙。于是他查阅了大量的资料，通过数年的深入研究和分析，终于写出了震惊世界的《论色盲》。谁会对一只袜子颜色的问题而耿耿于怀呢？道尔顿就是这样一个人，他及时抓住了在眼前闪过的机会，根据视差原理，第一个提出了色盲问题。

机会不是没有，只是你或许抓不住罢了。想想看，在道尔顿之前恐怕患有色盲症的人大有人在吧，他们或许意识到了自己的眼睛有问题了，但是他们却从没有想过深入去研究它的根源，所以成功的机会就这样错过了。

然而，错过一次机会并不可怕，可怕的是这种令人抱憾终生的错过一次又一次在你身上上演，那么你的人生恐怕就没有转折了。所以，当你意识到上一个机会错过时，后悔和遗憾是必然的，但是不是长久的。短暂的遗憾感会让你深刻体会到这

次教训，以后不要再次重复相同的错误；但是倘若一直沉浸在这种悔恨的氛围中，更是一种没有意义的选择。既然知道世界上没有卖后悔药的，那么即使你再后悔，机会也回不来，不如吸取教训，把悔恨感转换成探索的动力，转换成敏捷的洞察力，这样你才有可能在下一次机会到来的时候能够迅速地抓住。

感恩的心

永远记住，失去一次太阳的时候，后悔一个小时就足够了，剩下的时间是对自己微笑一下，然后继续赶路，争取在下一个太阳出现的时候，你已经到达山顶，在那里静静地等待它露出地面。

勤能补拙：成功的天赋可以用勤奋弥补

懒惰、好逸恶劳乃是万恶之源，懒惰会吞噬一个人的心灵，就像灰尘可以使铁生锈一样，懒惰可以轻而易举地毁掉一个人，乃至一个民族。

亚历山大征服波斯人之后，他有幸目睹了这个民族的生活方式。亚历山大注意到，波斯人的生活十分腐朽，他们厌恶辛苦的劳动，却只想舒适地享受一切。亚历山大不禁感慨道："没有什么东西比懒惰和贪图享受更容易使一个民族奴颜婢膝的了，也没有什么比辛勤劳动的人们更高尚的了。"

有一位外国人周游世界各地，见识十分广泛。他对生活在不同地位、不同国家的人有相当深刻的了解，当有人问他不同民族的最大的共同性是什么时，或者说最大的特点是什么时，这位外国人回答道："好逸恶劳乃是人类最大的特点。"

无论是对个人还是对一个民族而言，懒惰都是一种堕落的、具有毁灭性的东西。懒惰、懈怠的人从来没有在世界历史上留下好名声，也永远不会留下好名声。懒惰是一种精神腐蚀剂，因为懒惰，人们不愿意爬过一个小山岗；因为懒惰，人们不愿意去战胜那些完全可以战胜的困难。

因此，那些生性懒惰的人不可能在社会生活中成为一个成功者，他们永远是失败者，成功只会垂青那些辛勤劳动的人们。懒惰是一种恶劣的精神重负，人们一旦背上了懒惰这个包袱，就只会整天怨天尤人，精神沮丧、无所事事，这种人完全是一个对社会无用之人。

有些人终日游手好闲、无所事事，无论干什么都舍不得花力气、下工夫，但这种人的脑瓜子可不懒，他们总想不劳而获，总想占有别人的劳动成果，他们的脑子一刻也没有停止思维活动，他们一天到晚都在盘算着去掠夺本属于他人的东西。正

如肥沃的稻田不生长稻子就必然长满茂盛的杂草一样，那些好逸恶劳者的脑子里就长满了各种各样的“思想杂草”。懒惰这个恶魔总是在黑夜中出现，它直视那些头脑中长满了这些“思想杂草”的懦夫，并时时折磨他们、戏弄他们。

要成功，勤奋是关键。只有无止境地追寻，才能到达成功的理想境界，领略无限风光。

著名数学家华罗庚在小学读书时，因为成绩不好，没能获得毕业证书。他认识到自己天资较差，就加倍努力学习，最终依靠勤奋攀登数学高峰。

梅兰芳在青年时代，曾拜一位老艺人为师，学唱京剧。老艺人教了他一些动作，特别是教他如何用眼神表达心理活动。可是梅兰芳怎么也学不会，眼球不听使唤，目光也缺乏生气。老艺人说梅兰芳长了一双“死鱼眼睛”，没有培养前途，拒绝收他为徒。梅兰芳并没有因此而气馁。他坚持苦练眼神，每天仰望蓝天，追逐鸽子的走向，又俯视水中的金鱼。经过长期锻炼，他的眼睛转动自如，如流星，似闪电。

法国有个叫卡尔·威特的人。孩提时，邻居们都在背后说他是个白痴。他父亲也伤心地说：“上天为什么给了我这个傻孩子。”尽管如此，父亲还是耐心地教他学说话、认字，用大自然的动植物启迪他的智慧。结果，他9岁考入莱比锡大学，14岁发表数学论文，被授予博士学位，16岁被聘为柏林大学教授。

捷克大教育家夸美纽斯说：“勤奋可以克服一切障碍。”只要勤奋努力，就能战胜遗传的缺陷，克服自身的弱点。天资聪敏者的优势，往往只在某个方面。而所谓素质差，也仅仅是指某个方面。只要进行反复训练，勤奋努力，就能消除这方面的差距，同样也可以有所作为。

美国哈佛大学一位心理学教授指出，一个人在一生当中能否获得成功，智商的高低并不是决定性的因素。许多事实已经证明，不少获得重大成就的人，智商其实并不高。他们的成功，主要靠后天的勤奋努力。爱因斯坦说：“天才和勤奋之间，我毫不迟疑地选择勤奋，它几乎是世界上一切成就的催产婆。”这句话应当成为我们每个年轻人的座右铭。

人都有惰性。躲在阳光下，暖洋洋地不想起来；坐在树荫下聊天不愿工作或沉迷于娱乐厅中流连忘返，致使很多应该做的事情没有做，也使很多本应成功的人平平淡淡。其罪恶之首，就是懒惰。懒惰是一种习惯，是人们长期养成的一种恶习。这种恶习只有一种成果，那就是使人躺在原地而不是奋勇前进。因此，要想具有一定成就就要改掉这种恶习。

那些游手好闲、不肯吃苦耐劳的人总是有各种漂亮的借口，他们不愿意好好地工作、劳动，却常常会想出各种理由来为自己辩解。确实，一心想拥有某种东西，却害怕或不愿意付出相应的劳动，这是懦夫的表现。无论多么美好的东西，人们只

有付出相应的劳动和汗水，才能懂得这美好的东西是多么的来之不易，才能愈加珍惜它。即使是一份悠闲，如果不是通过自己的努力而得来的，这份悠闲也就并不甜美。不是用自己劳动和汗水换来的东西，你就不配享用它。

辛勤的劳动是成功的阶梯，勤劳的习惯是成功的动力。那些形成了工作习惯的人总是闲不住，懒惰对他们来说是无法忍受的痛苦。即使由于情势所迫，他们不得不终止自己早已习惯了的工作，他们也会立即去从事其他工作。那些勤劳的人们总是很快就会投入到新的生活方式中去，并用自己勤劳的双手寻找、挖掘出生活中的幸福与快乐。年轻人要享受成功的幸福，首先得有勤劳的习惯来付出你的辛劳汗水，只有这样，你才会收获耕耘的快乐。

感恩的心

即使天生愚钝的人，只要真诚地投入到事业中去，只要笨鸟先飞，也能创造出人间奇迹。

虽败犹荣：失败的经验与成功之道等价

在我们的个人成长过程中，自上小学开始，教科书和老师们就列出了许多伟人和成功者的事迹，以鞭策和鼓舞后来之人。因此，我们从小就学会了把成功者的成就作为自己的奋斗目标，有些人还遵循成功者的模式，以此构筑自己的未来。

当然，发挥成功者的楷模和示范作用，这种做法并没什么不好，因为人们总是需要看到成功的“希望”，并以此作为学习的榜样，鼓舞自己。但如果一切向“成功者”看齐，就可能使有些人堕入一种幻觉当中，他们认为自己也可以成功，而一旦自己难以获得成功时，就感到命运对自己不公，并责问：“为什么他们可以成功，而我就不能成功呢？”其实，一个人的成功是多种因素的组合，不可能一蹴而就。另外，某一位成功者的成功模式并不一定适合每一个人，因为每个人的个性、主客观条件不同。所以，以成功者为师，应该有其选择性，你不可能学习每一位成功者，也并非所有成功者的经验都值得你去学。你可以学习某人成功的一些方面，但不必全部照搬。

有一位企业家，从创业开始，他就仔细观察同行以及其他行业的失败案例，并分析其原因，不断地从别人的失败中吸取教训，因此他不但创业顺利，而且发展得迅速稳定。他认为，一个企业的“存在”比“壮大”更重要，首先要“存在”，才可能“壮大”，如果仅仅为了“壮大”而推动“存在”，那就失去了创办企业的目

的。更何况失败都是一种痛苦的事情，如果多次失败，更有可能永不再起。所以，"避免失败"比"追求成功"更重要！

细想一下，这位企业家的想法不无道理，这也是人们经常听说的一种逆向思维。任何失败都有其原因，不管是主观因素还是客观因素，不过要了解失败者的失败原因不太容易，因为失败者往往不愿意谈论自己失败的过去，这样会暴露自己的无能。如果你找到失败者本人谈，他大概也不会告诉你真相，他只会告诉你，他的失败是因为经济不景气、朋友拖累、银行紧缩，或是被出卖、被骗、被倒账……属于他个人的能力、判断、个性上的问题，他是不会告诉你的。何况有些失败者根本不知道他失败的原因！因此，要了解失败的原因，你得多方收集资料，参考专家的分析、同行的看法，至于这位失败者的个人条件，可从他的朋友那里多加了解。

当资料收集够了以后，再把它们一条条列出来，仔细分析，并归纳成几个重点。不过，并不是了解就算了，必须把你所观察、分析到的拿来检验自己，和失败者的一切做个对照比较，如果你的个性、能力和其他主客观因素和那失败者具有相似之处，那就要提高警觉，弱的地方要加强，不好的地方要加以改善，这样你就可以避免犯那些失败者同样的错误，成功的概率自然大大提高！

除了办企业以外，一般做人做事也应以失败者为师。在做人方面，看看谁和谁处不好，谁得罪了谁，谁不受欢迎，参考他们的个性，观察他们平日的来往和作为，你就可以知道他们做人失败的原因在哪里。

在做事方面，"失败者"的例子更多，这里所谓的"失败"包括做得不尽完善的事，这些事一般都会由主管开会进行检讨，这种检讨有时只是应付应付，但因为近在身边，所以不管检讨是不是在"应付"，你都会有不错的收获！

做事也是一样，犯的错误越少，成功的概率就提高，而要减少错误，就是"以失败者为师"，这种教训可不是用钱买得到的。

感恩的心

有时我们可以换一个角度，与其时时"以成功者为师"，不如看看那些失败者，研究一些失败的案例，仔细探究失败的原因，并以此作为自己的警示，避免重蹈覆辙。

靠自己拯救：帮助你东山再起的那个人是你自己

有一个经理把全部财产投资在一项小型制造业上。由于世界大战爆发，他无法取得他的工厂所需要的原料，只好宣告破产。金钱的丧失使他大为沮丧，于是他离开妻子儿女，成为一名流浪汉。他对于这些损失无法忘怀，而且越来越难过，到最后甚至想要跳湖自杀。

一个偶然的机会，他看到了一本名为《做生活的强者》的书。这本书给他带来勇气和希望，他决定找到这本书的作者，请作者帮助他再度站起来。

当他找到作者，说完他的故事后，那位作者却对他说："我已经以极大的兴趣听完了你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却绝无能力帮助你。"他的脸立刻变得苍白，低下头，喃喃地说道："这下子完蛋了。"作者停了几秒钟，然后说道："虽然我没有办法帮你，但我可以介绍你去见一个人，他可以协助你东山再起。"

刚说完这几句话，流浪汉立刻跳了起来，抓住作者的手，说道："看在老天爷的分上，请带我去见这个人。"于是作者把他带到一面高大的镜子面前，用手指着说："我介绍的就是这个人。在这个世界上只有这个人能帮助你东山再起，前提是你必须彻底认识这个人，否则，你只能输了。因为在你对这个人做充分的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是个没有任何价值的废物。"

他朝着镜子向前走几步，用手摸摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后退几步，低下头，开始哭泣起来。

几天后，作者在街上碰见了这个人时，几乎认不出来了，他的步伐轻快有力，头抬得高高的，他从头到脚打扮一新，看来是很成功的样子。"那一天我离开你的办公室时还只是一个流浪汉，我对着镜子找到了我的自信，现在我找到了一份年薪3000美元的工作，我的老板先预支一部分钱给家人，我现在又走上成功之路了。"他还风趣地对作者说："我正要前去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你一次，我将带一张支票，签好字，收款人是你，金额是空白的由你填上数字，因为你使我认识了自己，幸好你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看。"

这个故事生动地告诉我们，在生活面前，没有人能成为你的救世主，除了你自己。当面对生活的挫折时，一味地自暴自弃只会让自己的状况变得更糟糕，如果你能够静下心来，思考自己失败的原因，再重新出发，就一定能够走出生活的阴霾，

成为生活的强者。

世界上有很多著名的人物，他们的成就让世人瞩目，但是很少有人去真正体会在这些成就的背后，主人公要接受怎样的生活考验。

人的生命力是很旺盛的，尤其是在恶劣的环境中，当你有足够强烈的求生欲望或者成功欲望时，什么困境都不会成为障碍。所以，遭遇困境时，千万不要自暴自弃，要用自己的意志去战胜困境，你一定会走出阴霾，迎来属于自己的一片艳阳天。

感恩的心

无论面对什么样的生活，没有人能够帮你创造幸福，只有自己才能帮助自己走出心底的阴霾。

天生我材：你生来就是一名冠军

在这世上，每个人都是独一无二的，所以你该相信自己，相信天生我材必有用。

要坚信你所做的事，别人不一定做得来；而且，你之所以为你，必定有些相当特殊的地方——我们姑且称之为特质吧，而这些特质又是别人无法模仿的。要是你不相信的话，不妨想想：有谁的基因会和你完全相同？有谁的个性会和你一毫不差？

基于这种种重要的理由，我们相信：自己存在这世上的目的，是别人无法取代的。所以，只要认准了前方的路，确立好自己人生的目标，然后向着目标心无旁骛地前进，相信你一定会到达成功的彼岸。

当然，不要幻想生活总是那么圆满，也不要幻想在生活四季中享受所有的春天，因为每个人的一生都注定要跋涉沟沟坎坎，品尝苦涩与无奈，经历挫折与失意。

生活中的不幸，在人生中或许是不可避免的，但这些不幸早晚都会过去的，时间会冲淡痛苦的感觉。把“这没有什么了不起的”这句话在心中重复几次。绝不能因为一时不幸的打击，就变得憔悴万分，要振作起来，干你自己应该干的事情。

不过，有时候别人会怀疑我们的价值，所谓“三人言而成虎”，久而久之，连我们都会对自己的重要性感到怀疑。请你千万不要让这类事情发生在你身上，否则你会一辈子都无法抬起头来。

记住！自信是前进的动力，所以，请放心大胆地去做吧！并且始终坚定不移地相信：我一定行！20世纪心理学上最伟大的发现，就是一个人可以通过自我肯定，来塑造一个真实的自己。

记住：你生来就是一名冠军！你是天生的赢家！

乔博士是一位很有名的专栏作家与心理学家。他说："一个人的自我观念是人格的核心。它会影响人的行为，例如学习、成长与变化的能力、选择朋友、配偶与职业等等。坚强的、积极的自我形象，是成功的最坚实的基础。"

他还说："虽然命运也跟我开了太多的玩笑，比如父亲遭遇车祸受伤，比如高考失误让我有坠入谷底的痛楚……但玩笑之后，我更懂得珍惜青春与生命，学会笑对人生中的不幸和苦难。因此有个曾供职于《东方》文化周刊的编辑说我是个'强者'，'强者'我不敢当，但我还算是个足够坚强的人。"无论多少压力冲向自己，都时时告诫自己："不能够停止飞翔，在飞行的过程中，我要渐渐学会用喙自己梳羽毛，用舌自己舔伤口。"

你如果希望自己变成更自信的人，你不妨经常告诫自己：我是最棒的！我是最好的！当你脑海中重复想象自己最有自信的时候，你可能会看到画面，听到声音。没多久，你就会发现，自己变得真的很有自信，你的行为也都会配合着你的思想去行动。你的思想改变，行为就会改变。

我们无时无刻不需要向人展现我们的信心，无时无刻不在表现我们的希望和担忧。我们的名望以及他人对我们的评价，将会与我们的成功息息相关。如果别人不相信我们，如果别人因为我们经常表现出缺乏自信、消极软弱而认为我们无能和胆小，那么，我们将不可能得到别人的信任与支持并因此而获得成就。

如果我们养成了一种坚定自信的习惯，那么人们就会认为，我们将会比那些缺乏自信或那些给人以软弱无能、自卑胆怯印象的人更有可能赢得成功。

信心能够感染你周围的人，更能带来成就和财富。如果你是位领导者或发起人，你的信心将会直接影响下属和跟进者的信心，特别是在关键时刻，就更应该表现出你的自信与冷静。如果你本人都已经丧失了信心，其他人一定会更加慌乱，更加不知所措。

换句话说，自信和他信几乎同等重要，要使他人相信我们，我们自身首先必须展现强烈的自信和必胜的精神。

以自信的心态自居的人，以胜利者心态生活的人，以征服者心态傲行在世界上的人，与那种以缺乏自信、卑躬屈膝、唯命是从的被征服者心态生活的人相比，他们的人生路将会有天壤之别。

当时拿破仑兵败被流放到一个小岛上，从那逃出来后，国王又派人去抓他，拿破仑的几个贴身随从看到那些国王的士兵已经近在眼前，都劝他快跑，而拿破仑却

说："我是他们的元帅，他们都是我的部下，我不跑。"拿破仑不仅没有逃跑，反而表现出了非凡的自信，还以元帅的气度去命令指挥他们，结果那些士兵反而倒戈跟随他回去打国王了。

世人都会青睐那种极具自信且有胜利者气度的人，总是喜欢那种给人以必胜信心并总是在期待成功的人。

令人信服和给人以充满活力形象的正是我们身上那种神奇的自我肯定的力量。如果你的心态不能给你提供精神动力，那么，你就不可能在世上留下一个自信者、积极者的美名。一些人总是奇怪自己为什么在社会中如此卑微，如此不值一提，如此无足轻重。其中的原因就在于他们不能像自信者、征服者那样去思考，去行动。他们没有自信者、胜利者或征服者的心态，他们总给人以软弱无力的印象。要知道，思想积极的人才富有魅力，思想消极的人则使人反感，而胜利者总是在精神上先胜一筹。

还有一些人往往给我们留下这种印象，虽然他们没有取得成功的十分把握。但他们却能凭借其非同寻常的自信与积极良好的心态，而能够超常发挥，出奇制胜。

感恩的心

每个人都要充分肯定自己。你认为自己是怎样的人，就会有怎样的表现，这两者是一致的。你觉得自己是个有价值的人，结果你就会变成有价值的人，做有价值的事。

学做赢家：想赢就不怕输

胜败乃兵家常事。在人生的征途上，从起点到终点，迎接我们的既有鲜花和阳光，也有荆棘和阴霾，如果我们因为害怕挫折、害怕失败而放弃尝试，那么永远也不可能成功。

失败如同新鲜空气中夹杂的沙子，如果你因为害怕沙子而关掉窗户，那么你永远也得不到新鲜空气。想赢就不要怕输，输并不可耻，相反倘若能正确地看待失败，并从中总结出经验和教训，才能离成功更进一步。

亚伯拉罕·林肯是美国第16任总统，也是世界历史上最伟大的人物之一。他的一生是不平凡的一生，从他的人生经历中我们可以深刻地体会到他的人生格言："要想成功就不怕失败。"

1809年2月12日，林肯出生在肯塔基州哈丁县一个清贫的农民家庭中，为了

谋生，年轻的林肯走上了从商的道路，不料22岁那年，他生意失败，损失惨重。于是1982年，林肯应征入伍，退伍后，当地居民推选热心公务活动的林肯为州议员候选人，但是他的初次竞选没有成功。于是他再次走入商业，可惜的是由于投资失败，他的生意再次以失败告终。不过这些都没有让年轻的林肯心灰意冷，他利用闲暇时间大量阅读历史和文学书籍，希望通过自我提高而有机会能够再次竞选州议员。工夫不负有心人，由于他对公众事业的热心，以及他精彩的政治演说，终于在1834年被选为州议员。

然而，就在他的事业刚刚有所抬头的时候，他的未婚妻去世，带给他巨大的伤痛。林肯在其27岁那年精神崩溃，不得不在家休养。29岁那年，林肯参加州议长竞选，由于准备不充分等原因，这次竞选失败。34岁那年，林肯参加国会议员的竞选，依然以失败告终。事隔3年，林肯再次参加国会议员竞选，3年前的失败给了他准备方向和竞选的经验，这一次他成功了。然而，在连任国会议员的大选中，林肯又惨遭失败。

共和党成立以后，林肯加入并在1856年参加了共和党的副总统候选人竞选，他坚持奴隶制应该废除，但必须通过和平的方式来废除。他的这次竞选虽然没有成功，但大大扩大了政治影响，为他将来的政治旅途铺平了道路。经过数年的坎坷的探索，1860年，林肯成为共和党的总统候选人。同年11月，选举揭晓，林肯以200万票当选为美国第16任总统。遥想他之前的政治生涯，历经过多少次失败，才有了今天的成功。可以说，是一种神秘的力量将林肯从小木屋推向了白宫，而这种神秘的力量就是不服输的精神。

马克思曾高度地评价过林肯："他是一个不会被困难所吓倒，不会被失败所挫败，不会被成功所迷惑的人。他不屈不挠地迈向自己的伟大目标，而从不轻举妄动，他稳步向前，而从不倒退。"

对于我们普通人也是如此，我们不应该害怕失败，失败并不是说明你不行，而是在你成功的道路上对你的锻造。哪一块金子不是通过千锤百炼才出炉的呢？人的一生，不是随随便便就能成功，谁不是经历了风雨才能见到彩虹的？事业的失败，婚姻的失败，学业的失败都算不了什么，这些或许都是为了你人生的成功而不得不经历的锻造。记住，无论在哪输了，就要在哪爬起来，继续前进。如果害怕失败而驻足，那么永远也看不到美好的终点。

失败并不可怕，可怕的是失败之后的一蹶不振。谁也不会盼望失败，毕竟是一件痛苦沮丧的事情，但是因为我们无法避免，所以我们只能勇敢接受。沉湎于过去的失败根本解决不了任何问题。如果林肯因为以前竞选失败从此不再涉足政治，恐怕美国历史上就缺少了一个如此优秀的总统，甚至连美国的历史也将重新谱写。所以，失败并不是没有一点好处的，起码从失败中我们可以吸取经验，从失败中我们

可以改正缺点。

感恩的心

失败是通往成功的天梯，虽然难走又总是使我们受伤，可是我们别无选择。要想成功，必须承受得起失败的打击。失败是成功的前言，你需要有勇气把它读完。

第十二章

感谢缺憾的事，凸显你高人一等的优势

你没有必要做一个万事亨通的通才，只要做一个专业精湛的专才同样令人钦佩。那些不擅长的事也许令你感到很难为情，但你擅长的一面或许更令人刮目相看。弱势和优势总是互补出现的，感谢那些缺憾，让你的优势成为你的竞技王牌。

打造看家本事：不求面面俱到，只求独当一面

在广袤的草原上，一只小羚羊忧心忡忡地问老羚羊："这里一望无际，没遮没拦的，我们又没有锋利的牙齿，难道天生就要成为狮子、老虎的腹中物不成？"老羚羊回答："别担心，孩子，我们的确没有锋利的牙齿，而我们却拥有可以高速奔跑的腿，只要我们善于利用它，即使再锋利的牙齿，又能拿我们怎么样呢？"

人生的诀窍就是要善于经营自己的长处。微软公司总裁比尔·盖茨的最高文凭是中学，因为在哈佛大学他没读完就经营他的电脑公司去了。他是及早发现自己的长处，并果断地去经营自己长处的人，他成为世界首富不足为奇。

你也许相貌平平，但你不应该自卑，也许在某方面你存在着惊人的潜力，只是你并没有发觉罢了。正视自己，更深层地挖掘潜力，相信天生我材必有用，是金子就一定会发光。

游鱼只有在水中才能找到自己的乐园；飞鸟只有在天空中才能自由飞翔；老虎只有在山中才是百兽之王；麻雀是林梢上的英雄，不适合住在笼子里；农民出演教授，总有些找不到感觉；画家创作歌曲，味道总有些不专业……世上万物依靠自己独有的特长成为万物中的一员，在永恒的生存竞争中占得一席之地。假如它们抛弃自己的长处，就只能在生存机会的竞争中成为优胜劣汰的牺牲品。

在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置，用他的短处而不是长处来谋生的话，那是非常遗憾的。

大投资家、“股神”巴菲特的一个成功秘诀是：不投资自己不熟悉的行业。这也是成功人士的一个共同特点。无论是进行金钱投资还是智力投资，在自己熟悉且胜任的行业，总是比较容易获得成功。

佐川清出生于日本一个富裕家庭，8岁那年，母亲因病去世，他跟继母的关系不好，中学没毕业，就赌气离家出走，到外面自谋生路。

最初，他在一家快递公司当脚夫。那时的快递公司一般没有运输工具，主要靠搭车和走路，对体力要求比较高，非常辛苦。

当了20年脚夫后，佐川清35岁了。他想，自己年龄不小，应该拥有一份属于自己的事业。干什么好呢？别的行业他不懂，最好还是从自己最拿手的项目开始。于是，他在京都创办了“佐川捷运公司”。公司只有一位老板和一位员工，都是佐川清自己。公司的资产是他强壮的身体。应该说，这是真正的白手起家，从零起步。

佐川清的优势是，他在这一行已有20年经验，知道怎样拉生意和跟客户打交道，也知道怎样把事情做好。度过最初的艰难时期后，他成功地打开了局面。后来，他承接的生意越来越多，一个人忙不过来，开始雇用职员，还买了两辆旧脚踏车做运输工具。再后来，“佐川捷运公司”发展成一个拥有万辆卡车、数百家店铺、电脑中心控制、现代化流水作业的货运集团公司，垄断了日本的货运业，并且将生意做到国外，年营业额逾3 000亿日元。佐川清本人也成为日本著名财阀之一。

在一般人看来，当脚夫是比较低贱的职业，不可能有出息。其实，天下没有什么低贱职业，只要你做得比别人更好，在任何行业你都能成功。怎样比别人做得更好呢？勤奋与敬业必不可少，但只有这两条还远远不够。你最好把努力方向定在自己的强势项目上。

对没有经验的新人来说，你的天赋即是你的强势项目。这是你最容易出成果的地方。

感恩的心

伟大的人物并不是每个方面都很优秀，只是将他们最好的一方面发挥出来。所谓人才，其实就是做了他们能做好的事，将他们才能上的优势方面表现出来。所谓庸才，不过是做了他们做不好也不该做的事情，从而将他们才能上的平庸方面表现出来。

寸有所长：从现在起，发现你的优势

不管你目前担任什么样的角色，知道自己的优势对成功很重要。每个人都有他自己尚未发现的内在优势，你也有的！

就像在商场中一样，找出自己的优势，就等于是了解了卖点。究竟自己有什么东西可以端出来，令人心甘情愿付出代价去买呢？这些卖点你自己要心知肚明，否则只是迷迷糊糊地争卖价，有谁理你呀？

做人最无谓的“痛苦”就是对自己不满意。每个人的特点各不相同，没有哪个人可以在所有领域取得成功。因为自己在某一方面不如别人而灰心丧气，不但会自己浪费时间，而且会让自己错过在其他方面展示才华、获取成功的机会。

在美国耶鲁大学的入学典礼上，校长每年都要向全体师生特别介绍一位新生。一次，校长隆重推出的是一位自称会做苹果饼的女同学。大家都感到奇怪：怎么只推荐一个特长是做苹果饼的人呢？最后校长自己揭开了谜底。原来，每年的新生都要填写自己的特长，而几乎所有的同学都选择诸如运动、音乐、绘画等，从来没有人以擅长做苹果饼为卖点。因此，这位同学便脱颖而出。

英国大政治家丘吉尔，出生在一个贵族家庭，少年时在校成绩很差。他是个使人感到棘手的少年，并且数学和外语成绩都很差劲。他父亲想让他进入牛津大学或剑桥大学。可是他的成绩无法进入大学，因此不得不去报考英国的第三流学校——英国陆军军官学校。可是他竟然也名落孙山。他在家过了二年补习生活，请过家庭教师，还是考不上。到了第三年才好不容易考取，而且是最后一名。

丘吉尔数学虽然不好，可是他在文学方面却创下了伟大业绩，并且获得了诺贝尔奖，对绘画也有天分。虽然他是曾经一个落伍的少年，但也是个多才多艺的人，并且能活用自己的才能成为大政治家。

“福勒制刷公司”创办人阿尔弗拉德·福勒出身于贫苦的农民家庭，住在加拿大东南的新斯科舍半岛。福勒似乎不能保住他的工作。事实上，在头两年中，他虽努

力维持生计，却失去了3份工作。

但是，接着福勒的生活发生了根本性的变化。因为他试图销售刷子。就在那时，福勒受到了激励，从而开始认识到他的最初的3份工作对他都是不适合的。因为他不喜欢那些工作。

那些工作并非自然而然地来到他的身边，自然而然地来到他身边的工作是销售。他立刻明白了：他会把销售工作做得很出色，他喜爱这种工作。所以，福勒把他的思想集中于从事销售工作。他成了一个成功的销售员。他在攀登成功的阶梯时，又立下一个目标，那就是创办自己的公司。如果他能经营买卖，这个目标就会十分适合他的个性。

阿尔弗拉德·福勒停止了为别人销售刷子。这时他比过去任何时候都更为高兴。他在晚上制造自己的刷子，第二天就出售。销售额开始上升时，他就在一所旧棚屋里租下一块空间，雇用一名助手，为他制造刷子，他本人则集中精力于销售。那个最初失去了3份工作的年轻人取得了什么样的结果呢？福勒制刷公司拥有几千名销售员和数百万美元的年收入！

一份合适你的工作才会让你充分发挥自己的才能，让你创造更大的辉煌，书写更大的成功。

工作没有高低贵贱之分，关键是做适合自己的，哪怕是一份很不起眼的工作，只要能让你发挥天分，你就能成功。如果你失去了一份没干好的工作，这不是败局的来临，而是希望的开始，你有希望开始一份适合自己的工作。

寻找到适合自己的工作，并不是一件很容易的事，有时需要经过好长一番摸爬滚打。正如作家贾平凹说的："要发现自己并不容易，我是花了整整3年时间啊。"所以，成功需要耐心和不间断的探索。达尔文曾对诗歌产生过兴趣，年轻时每天上午背诵几十行诗。不过，他很快发现自己"诗才"平庸，就转向生物学了。马克思也曾想当诗人，当他发觉自己写的诗不怎么样的时候，就转向社会科学研究方面了。

如果你善于设计自己，从事你最擅长的工作，你就会获得成功。发掘自己的优势，让自己更好地为自己服务。

优势并不一定都是某类工作，可能是工作中的某个方面，如做事谨慎、守纪律或者心细，如做人热情、讲威信、懂得包容或者体谅；也可能是自己热爱的某个价值观念，如思考、成就、信仰、公正等。

优势还体现在乐在工作。有的人以为工作和享受是两个完全不同的事情，工作是辛苦的，人们不得不从事工作是为了赚钱，而享受无比的快乐，却是要花钱的。有一个朋友，非常喜欢花艺，除了在自己的后院里养上各种花之外，他还为邻居养花，给他们讲解花艺，让邻居们能够享受花带来的清香。这个朋友生活很清贫，因



为他常常失业。邻居们聚集在一起商量了一下，决定聘请他来做他们的花艺师，每个星期都上门服务，为此他可以得到一笔养家的钱。这个朋友则认为，快乐是不可以用钱的多少来衡量的，否则工作一定是枯燥的。

俗话说："干一行，爱一行。"干工作一定要喜欢，你越是抱着快乐的心情去工作，你就越能够发挥自己的优势，你的为人处世就越会卓有成效。选择自己最喜欢的工作，你就变得越快乐，你就更可能成功。

感恩的心

人们常常花上几十年的时间从事某项工作，却很少花上几个小时考虑自己在这个工作中拥有哪些优势。优势或者天赋表现在如果你在持续地做某件事时，你能够乐在其中。就是说，优势在工作本身中就能够获得。

不怕有弱项：不如适当地暴露缺点

在生活中，有这样的人，他们因某个方面的欠缺而对自己缺乏信心。我们可以这样说，对于自身缺点、家境、出身等等，采取开诚布公的方法要比设法掩饰和逃避要强得多。

人称"补白大师"的郑逸梅先生在《龙门阵》杂志上，发表了一篇《自暴其丑》的文章，尽情"嘲讽"了自己的种种"缺陷"、"缺点"，不愧是"笑谈自己"的集大成。年届耄耋的郑老先生写道：

我今年93岁，两鬓早斑，顶发全白，所谓"皓首匹夫"这个名目，是无可否认的。加之齿牙脱落，没有镶装，深恐镶装了不舒服，未免多此一举，索性任其自然，好在我的食欲并不旺盛，能吃的吃一些，不能吃的也就算了，这岂不是成了"无耻（齿）之徒"吗？老伴周寿梅，逝世已越十多年，鳏居惯了，反觉得不闻勃然交谪之声，一室寂静，悠然自得。但《书经》有那么一句话："独夫，纣"，指无道之君而言。我是无妇之夫，单独生活，那"独夫"之加，也不得不接受。我患有冠心病，时发时愈，所谓"坏良心"，我是自打自招的。且老年人，骨头中减少了钙的成分，当然体重较轻一些，那又属于"轻骨头"了。我每晨早餐，进粥一碗，佐餐的是玫瑰腐乳，所谓"生活腐化"，我是实行的了。又老年人的进食，每以蔬菜为宜，可是我适得其反，午饭喜啖红烧肉，古人说"食肉者鄙"，我又是一个"鄙夫"。我执教鞭一辈子，中学、大学、女学教过数十所，但一方面教书，一方面参加社会的文艺活动，兼为各刊物写稿，一些朋友和我开玩笑，说我"不务正

业”。我除写作外，什么都是低能，家中机械化的新颖用具，我都不解如何使用，必须儿媳为我启闭，因自号“拙鸠”。“拙鸠”也就是“笨伯”的别称。性情带些迂执，大有“迂夫子”之概，复自取一号“大迂居士”。“老而不死是为贼”，我年届耄耋，当然是十足的老子，“贼”的名目又是推卸不掉的。又提倡新文化的，对于民初崇尚辞藻，写那哀感婉艳的小说，经常在字里行间出现“卅六鸳鸯同命鸟，一双蝴蝶可怜虫”的成句，为“鸳鸯蝴蝶派”。甚至左倾偏激的。扩大范畴。即使不写这类小说，凡民国初至“五四”运动，在旧报上有所撰述的，一股脑儿斥为“鸳鸯蝴蝶派”，更称之为“文丐”“文妖”“文娼”，竭泼妇骂街之能事。那么我在这时已东涂西抹，也就未幸免带进这个圈子，“丐”“妖”“娼”多少有些份儿了……

郑逸梅先生在文中将自己固有的以及他人强加的所有缺点、缺陷，一古脑儿倒来，使人们从中得到幽默与会心的笑。

你率先说出自己的过失、不足，别人就容易从中观照自己，从而更崇敬你的为人，而不会像一些人担心的那样，生怕说出了自己的缺点、缺陷，会引起别人的反感，会被人瞧不起。

暴露缺点如果用幽默的方式表达，不但令人容易接受，也表现出个人的语言水平。有的人常常向别人吹嘘“自己的祖先可以追溯到唐太宗李世民”。这时有人对他说：“实在抱歉，我们的家谱早在战乱时丢失了。”也许会有人觉得自己错生在某个时候、某个家庭，也许有的人会对自己的经济状况感到窘迫，那么，你就发挥幽默力量的作用来摆脱小小的困难吧：“小时候我们家不穷，也不向人家借钱，只是我父亲常常上当铺。”“我的家房子并不小，但有趣的是，我和弟妹们都睡格子铺。”用幽默的话语除直截了当地说出自己的欠缺之外，更有利于互相之间的沟通，使自己面对现实去努力。

感恩的心

笑谈自己的缺点、缺陷或不足之处，别人会觉得你是一个有血有肉的人。适当地暴露自己的缺点，有利于拉近人们之间的交往距离，填平感情鸿沟，人们也由内心对你产生亲切感。

术业有专攻：精干一件事也叫出色

人们常说：“一招鲜，吃遍天。”这句话想必永远不会过时。无论你是上九流

之人还是下九流之辈，只要你对自己从事的行业有所专长，那么你肯定就是此行业的一代宗师了。

《庄子》一书中，有两个技艺超群的人。一个是厨房伙计，另一个是匠人，厨房伙计即那位宰牛的庖丁，匠人即那位楚国郢人的朋友，叫匠石。二人共同之处，就是技艺超群，简直到了出神入化的境界。

先看庖丁，他为梁惠王宰杀一头牛。他那把刀似有神助，刷刷刷几下，一个庞然大物便肉是肉、骨是骨、皮是皮地解剖得清清爽爽。他解牛时，手触、肩依、脚踏、进刀，就像是和着音乐的节拍在表演。更奇的是，庖丁的刀已用了19年，所宰的牛已经几千头，而那刀仍像刚在磨石上磨过一样锋利。此时你看他提刀而立，悠然自得，又仔细地把刀擦净，收好。那神气，就如同优雅的西班牙斗牛士。

再看匠石，也许是木匠，也许是石匠，也许是木石活儿都做。他的技艺也十分了得。郢人把白灰抹在鼻尖上，让匠人削掉。那白灰薄如蝉翼，匠人挥斧生风，削灰而不伤郢人的鼻子。

有人讲，凡是掌握了一门技艺，无论是做什么的，都可以成名。只要有一技之长，就可以自立。的确是如此。过去老人总对年轻人说："纵有家产万贯，不如薄技在身。"这是最平凡、最实在的真理。一个残疾青年学会电脑打字，便办起了小打字社，交活及时，打的质量又高，连一些著名作家也慕名而来，让他打文稿。几个下岗大嫂，都是做饭行家，一合计，总不能老靠一点儿救济金度日，于是办起了"嫂子饺子馆"，卖的饺子薄皮大馅，服务热情，很快就兴隆起来。和他们相比，无技之人的确是最苦。别说扬名，自立都很困难。现在的社会竞争激烈，没有真本领，很难在世上立足。

有些人瞧不起技艺，总想做大事。做大事是可以的，比如当总经理、从政做官、做科学家、理论家等等。但一是要真有那份才能，也要有机遇；二是做大事也常常离不开靠技艺做小事打基础。这个基础包括锻炼你的实践能力，锻炼你的意志，以及对基层实际的体察。有时一技在身，也能助你成就大事。

不要小瞧这些技艺：理发、给死者整容、墓表、烹饪、园艺、茶道……只要技艺精深，在当今世界同样大有可为，同样事业辉煌。聂卫平是围棋大师，杨小燕是桥牌皇后，侯宝林是相声泰斗，梅兰芳是京剧巨擘，乔丹是篮球巨星，皮尔·卡丹是时装大腕……许多原被人视为"雕虫小技"的技艺，今天却有了巨大的商业和社会价值，有的甚至变成一种产业。

人生在世，能有一技在身，就起码有了安身吃饭的本钱，如果技艺精湛，就会更有作为。

在生活中，之所以有许多人最终无法实现少年时代的梦想，原因就是他们同时涉足了太多的领域，由此难免会分散精力，这就阻碍了他们的进步，使得他们最终

一事无成。他们没有采取一种更明智的做法，集中精力于某一个领域，咬定青山不放松，最终成为该领域所向无敌的行家高手；相反，他们选择了在很多领域成为三脚猫似的人物，四处出击，什么东西都有所涉猎，却又都是浮光掠影，浅尝辄止，最终只懂得一点皮毛。将精力集中于某一个领域，最终成为该领域的行家里手，才是最明智的做法。

感恩的心

也许我们的天资不高，能力有限，但是如果我们把精力全部集中在一个领域，就一定能做出惊人的成就。许多我们景仰的伟人，也不过是专心于一个领域的平常人。

学会转化：弱势变优势，转败为胜

著名企业家朱保国曾经谈了这样一种理论：一个人的成功往往取决于他的弱势。比如桶，假设它的弱势在底部，它就注定无法承担一桶水，假如它的弱势在颈部，它就可满载。世上有滴水不漏的桶，但没有十全十美的人。假如弱势在颈部，我们可以装水，假如弱势在桶底，那么可以用来种花。人的定位与产品和企业的定位是相同的。只有把自己的希望和梦想与企业的最高目标联系在一起，你才有可能超越自身的弱势；一个产品，一个企业只有把希望和梦想融入到更高的追求、更高的目标中才有可能超越自身的弱势。

每个人都有长处和短处。然而，有的人却将注意力过多地集中到自己的某些弱势上，看不到自己的长处和优点。他们万般苦恼自卑，认为是因为有了那些弱势而不能获得成功。其实，尺有所短，寸有所长，金无足赤，人无完人。每个人身上都会有某种弱势，关键看你怎么对待它。有些所谓的弱势，对个人的工作和生活并无什么妨碍，与其花大量的心思去讨厌它、弥补它，不如将时间精力用来关注、发展、渲染自己的长处，开发自己独特的天赋。当你的优势被发挥到极致时，你的劣势就不再引人注目，你也就成功了。

被人称誉为“乐圣”的贝多芬，到了晚年耳朵完全聋了，他指挥的交响乐队在演奏，自己却听不到。听众向他发出雷鸣般的掌声，他也不知道，同伴向他示意的时候，他才猛醒地向观众致谢。

一个先天性四肢瘫痪的青年，常年坐着轮椅，每动一步，都得靠人推着。他没有读过书，靠自学学完了小学和初中的课程。他闯到北京，想在歌坛有所发展。很

多人替他担忧：那么多艺术寻梦者都在北京拼搏，却难以成功，以他的状态又能怎样？然而，一年后，他在北京产生了一定的影响，并被特邀为中国残联艺术团的演员。中央电视台、中国青年报等各大媒体也相继报道了他。这是很多闯北京的艺术寻梦者都不能做到的。

弱势既然已经属于你，你就应该正确地面对它。善待弱势，善待自己！如果拥有一颗晶莹剔透、美丽善良的心，为什么还要奢求完美呢？不必太在意自身身体上的弱势，努力地做好自己该做的事，使自己更充实、更有内涵，做一个开朗、善良并且积极进取的人。我们无法使自己的外貌完美，但我们有能力使自己的内心完美，不会被弱势和完美所累！

理想就在我们自身之中，同时妨碍我们实现理想的各种障碍，也是在我们自身之中。

要想取得成功，不得不面对的第一大障碍就是自身。然而，克服自身的障碍事实上也是最困难的事情，绝大多数人不能成功，主要应该责备的不是别人，而是自己。固然，不是说能克服自身障碍的人就一定能成功，因为成功路上的障碍不仅仅是自身的障碍，事实上其他障碍的力量也是非常巨大的，它们也足以让许多人的幻想和希望彻底破灭。

但如果连自身的障碍都克服不了，那他根本没有克服其他障碍的可能。因此，克服自身的障碍是成功的第一必要条件，也是想要成功者必须跨越的第一道阶梯。

感恩的心

成功取决于弱势，其前提是你知道自己的弱势并以此挑战自己的潜能。一旦你超越了自己的弱势，你便同时超越了你自己，成功也便会尾随而来。

挖掘潜能，爆发实力

一位名叫史蒂文的美国人，他因一次意外导致双腿无法行走，已经依靠轮椅生活了 20 年。他觉得自己的人生没有了意义，喝酒成了他忘记愁闷和打发时间的最好方式。

有一天，他从酒馆出来，照常坐轮椅回家，却碰上 3 个劫匪要抢他的钱包。他拼命呐喊、拼命反抗，被逼急了的劫匪竟然放火烧他的轮椅。轮椅很快燃烧起来，求生的欲望让史蒂文忘记了自己的双腿不能行走，他立即从轮椅上站起来，一口气跑了一条街。

事后，史蒂文说：“如果当时我不逃，就必然被烧伤，甚至被烧死。我忘了一切，一跃而起，拼命逃走。当我终于停下脚步后，才发现自己竟然会走了。”现在，史蒂文已经找到了一份工作，他身体健康，与正常人一样行走，并到处旅游。

史蒂文残疾了20年，竟然因为一次意外而奇迹般地恢复了，这说明了什么？人的潜力到底有多大，谁也说不清楚，甚至自己也看不清，所以我们习惯了自己现在的样子，不想做出什么改变，也没有想过要去做些看起来自己做不到，但是经过努力却能做到的事情。

当我们的生命受到威胁时，求生的欲望战胜了一切，所以竟能在瞬间爆发如此大的能量，不能不说是一个奇迹。著名作家柯林·威尔森曾用富有激情的笔调写道：“在我们的潜意识中，在靠近日常生活意识的表层的地方，有一种‘过剩能量储藏箱’，存放着准备使用的能量，就好像存放在银行里个人账户中的钱一样，在我们需要使用的时候，就可以派上用场。”

如果我们在平常的日子里也能试着去挖掘自己的潜力，是不是可以比现在的自己在很多方面做得更好呢？懂得挖掘自己潜力的方法也是很重要的。

我们每个人都要学会积极归因。当自己取得进步时，可以归功于自己的努力，这样会激发自己继续挑战自己的欲望；也可以把自己取得的进步看成是自己实力的体现，这样你会对自己进行以后的努力更有信心，因为你相信自己的实力。当自己遇到挫折时，可以把它当成一种考验，用积极的心态去应对，可以从不同的角度去思考解决问题的办法，也许在不经意间就能找到问题的解决办法，这样不仅能增强自己的信心，更能挖掘出自己的潜力。

习惯往往是人们拒绝去挖掘自己潜力的一个重要因素。它就像一个能量调节器，好习惯自发地使我们的潜能指引思维和行为朝成功的方向前进，坏习惯则反之。好习惯会激发成功所必需的潜能，坏习惯则在腐蚀有助于我们成功的潜能宝库。

还记得那个熟悉的实验吗？青蛙突然被丢进滚烫的开水中，它会迅速地跳出来，但若把青蛙放在冷水中慢慢加热，它会很安逸地在铁锅里游泳，直到最后被烫死在里面。人很多时候也像青蛙一样，一旦习惯了安逸的环境，就变得迟钝起来，很难看清外界的变化，当这些变化累积到足以让你的人生陷入低谷的时候，自己才恍然大悟，但是这个时候往往已经太晚了，所以，在风平浪静的时候要养成好的习惯，让自己主动地去挖掘自己的潜力，如可以尝试一些自己以前从未做过但是很有兴趣的事情，也许经过尝试，你会发现自己做得很好，这就相当于又找到了一条成功之路。

自我发掘的决心，自我依靠的习惯，可以让你变得越来越强大。拐杖是为跛足者准备的，而不是为强壮的年轻人而准备，无论是谁，如果企图依靠精神上的拐杖走过人生，他一定不会走得很远，他也绝不会成为一个伟大的成功者。

无论遇到什么样的困难或危机，只要你认为你行，你就能够处理和解决这些困难或危机。对你的能力抱着肯定的想法，就能发挥出积极的力量，并且因此产生有效的行动，直至引导你走向成功。

感恩的心

人的潜能是无限的，但是被挖掘出来的就很少，很大一部分原因是人们习惯了自己的现状，懒得去改变。但是当有外界的刺激不得不做出改变的时候，潜能就被爆发出来了。

只选“喜欢的”：在兴趣的基础上升级为强项

纵观世界上杰出的成功者，他们个个执著地追求自己感兴趣的事情，又兴趣十足地投身于自己热爱的事业中，不但使自己特有的个性和素质得到磨炼，还使自己身上的优势潜能得到充分的发挥。

英国的牛顿、瓦特，瑞典的诺贝尔，美国的爱迪生、福特，他们从小都爱动脑动手，都具有好奇心，爱问个“为什么”，接着又对实验发明产生了浓厚的兴趣，后来都走上了成功的科学之路。西班牙的塞万提斯，法国的卢梭，俄国的西蒙诺夫、托尔斯泰，德国的歌德，他们从小都爱听故事，爱读书，在读书的时候，又喜欢寻找书本之外的知识，从而对写作产生了兴趣，最后都走上了成功的文学之路。意大利的达·芬奇，法国的罗丹，中国的齐白石，西班牙的毕加索，从小都喜欢画画，喜欢手工，喜欢观察大自然，更喜欢创新，从而对美术雕塑产生了兴趣，最后都走上了成功的艺术之路。

卡西以前在一家律师事务所工作，一年秋天，她前去探望定居法国的哥哥，在哥哥的带领下，她参观了附近的雕刻坊。原本，雕刻对于卡西来说，还是非常陌生的东西，但那一天起，卡西却从此找到了真正可以改变她一生的兴趣。

怀抱着巨大的热情，她开始频繁地出入雕刻坊，学习所有和雕刻有关的知识。此后，她一边从事日常工作，一边利用业余时间进行雕刻。渐渐地，雕刻在她生活中所占的位置越来越重要，各种各样的材料和工具把她的房间挤得满满的，以致于她不得不在家里开设工作室。

她的努力很快就得到了回报，她的作品不断出现在最新的艺术展上，还有不少

艺术馆要求收藏。最后，她辞掉了事务所的工作，全力投入雕刻，现在，她已是一位很有影响力的艺术家了。

同样的，比尔也是一位将爱好和工作结合起来，而让生活变得充满乐趣的人。他的工作虽然是物理治疗，但却酷爱飞行，所以，他选择在偏远的游乐区工作。每逢假日，那里会涌入许多游客，而且总是有人意外受伤，他便用直升飞机把伤患带到城市进行治疗。这样，比尔的工作便不再是令人烦闷厌倦了，每天他都觉得精神抖擞，在飞行中感觉到了生活的美好。

设法将自己的兴趣和工作联结在一起，是个好的开始。

2001 年 5 月，美国内华达州的麦迪逊中学在入学考试时出了这么一个题目：比尔·盖茨的办公桌有 5 只带锁的抽屉，分别贴着财富、兴趣、幸福、荣誉、成功 5 个标签，盖茨总是只带 1 把钥匙，而把其他的 4 把锁在抽屉里。请问盖茨带的是哪一把钥匙？其他的 4 把锁在哪一只或哪几只抽屉里？

一个学生在这道 9 分的题上得了 5 分。老师认为，他没答一个字，至少说明他是诚实的，凭这一点应该给一半以上的分数。让他不能理解的是，他的同桌回答了这个题目，却仅得了 1 分。同桌的答案是，盖茨带的是财富抽屉上的钥匙，其他的钥匙都锁在这只抽屉里。

后来，他的这位同桌写信去向比尔·盖茨请教答案。比尔·盖茨在回信中写了这么一句话：在你最感兴趣的事物上，隐藏着你人生的秘密。

人的一辈子虽然不会永远有特权去做你喜欢的事，但是谁都有权利从自己的所作所为中找到兴趣。

天才的秘密就在于强烈的兴趣和爱好及由此产生的无限热情，兴趣是勤奋的重要动力。瑞士著名心理学家皮亚杰说："所有智力方面的工作都要依赖于兴趣。"有人研究过，如果一个人对本职工作有兴趣，工作的积极性就高，就能发挥出他全部才能的 80%~90%；如果一个人对工作没有兴趣，工作积极性就低，只能发挥他全部才能的 20%~30%。难怪德国伟大作家歌德这样说："如果工作是一种乐趣，人生就是天堂。"

励志大师卡耐基曾经说："对自己的工作感兴趣，可以将你的思想从忧虑中移开，最后还可能带来晋升和加薪。即使不能这样，也可以把疲乏减至最低，并帮助你享受自己的闲暇时光。"

有人说工作实在是很辛苦，但当你全神贯注于自己喜欢的工作时，你会感到那是在享受，而不是在受苦。如果能够对工作保持热忱的态度，能够微笑面对自己从事的一切，那工作和休闲还有什么区别呢？爱迪生整天没日没夜地在实验室工作，有人问他天天这样工作累不累，谁知他颇为惊讶地说："我这辈子一天都没有工作过！"布洛斯说："做自己真正喜爱的工作就会快乐。一个人如果有一份投合兴趣

的工作，有可以让他全心投人的职业，他生命中的力量便可找到充分的出口发挥作用。这样的人是幸福的。”

兴趣不仅可以让人感到工作的快乐，减轻疲惫感，兴趣也是事业成功的助推器。人生快乐莫过于在工作上取得成就，而最大的快乐莫过于在自己喜欢的工作上取得成就。当一个人为自己感兴趣的事情而不顾一切地付出时，他获得成功的机会更大。没有听说过一个人在自己不喜欢的领域做出什么惊天动地的成绩的。正如沃尔特·迪斯尼所说：“一个人除非做自己喜欢的事，否则就很难有所成就，要想快乐也就更难。”

注意生活中的每一个细节，要从身边的小事做起，特别是自己喜欢的事情，这可能就是“机会女神”的藏身所在。

在美国长岛，有一位名叫莱伯曼的百岁老人，他头发花白，精神矍铄，老人看上去最多80岁。据老人讲，他根本没想到自己能活这么大年纪，因为在他80岁的时候，曾对生命失去了兴趣，以为自己到了寿终正寝的时候，那时他健康状况很差，看上去像是真的要不行了。可一次偶然的机会，他与绘画结缘，从此，他迎来了自己人生的第二次青春。

莱伯曼是在一家老年人俱乐部里和绘画结下缘分的。那时，老人歇业已多年，他常到城里的俱乐部去下棋，以此消磨时间。一天，女办事员告诉他，往常那位棋友因身体不适，不能前来作陪。看到老人失望的神情，这位热情的办事员就建议他到画室去转一转，还可以试画几下。

“您说什么，让我作画？”老人好奇地问道，“我从来没摸过画笔。”

“那不要紧，试试看嘛！说不定你会觉得很有意思呢！”

在女办事员的坚持下，莱伯曼到了画室，平生第一次摆弄起画笔和颜料，但他很快就入迷了，周围的人也都认为他简直就是一个天生的画家。

81岁那年，老人开始去听绘画课，开始学习绘画知识。从此，老人感到重新找到了生活的乐趣，精神一天天好了起来。

1997年，洛杉矶一家颇有名望的艺术陈列馆专门为莱伯曼举办了一次画展。此时，已年过百岁的莱伯曼笔直地站在入口处，笑容满面，迎接参加开幕式仪式的来宾，许多有名的收藏家、评论家和新闻记者全都慕名而来。作品中表现出来的活力，赢得了许多观众的赞赏。

老人在展后接受采访时意兴盎然地说：“我不说我有101岁的年纪，而是说有101年的成熟。我要借此机会向那些自认为上了年纪的人表明，这不是生活暮年，不要总去想还能活到哪年，而要想还能做什么，着手做点自己喜欢的事，这才是生活。”

兴趣是最好的老师，快乐的秘诀就是要做自己喜欢做的事。做自己喜欢做的

事，能够让自己充满热情，使自己更加充实，增进整体生命的品质。只有饱含热情、心情愉快地工作，才不会有疲惫感。

感恩的心

成功的秘诀，就是把自己的工作和自己的兴趣密切结合在一起。对于工作，我们会对于报酬的多寡斤斤计较，但相对的，如果是兴趣，我们不只会乐意无酬参与，有时候就算花上大把钞票都心甘情愿。

学做专才：做个专业高手，突出你的优势

你一定要学会一两种专长，让你的上司认为："这点我的确比不上他"。只要能做到这点，上司就有不得不用你的理由。专业特长可以提高你的"身价"。如果你所具有的特技对老板有所帮助，他一定会对你另眼相看。

香港有一位"打工皇帝"，年薪千万港币的高级白领上班族，他总结自己的成功秘诀在于："想办法让自己成为专业人士，而且要不断地加强它，让自己变得无法取代，你就会变得很值钱。"

他说："现代的社会是知识经济的时代，已经不只三百六十行，而是三百六十万行。社会经济分工越细，做一个全才就越不可能，而且被取代的机会就越大。只有成为一个专业人士，才是增强自己优势与卖点的不二法则。"

比如，要制作出一套办公家具，从原料式样的剪裁，到组装设计，需要一套非常繁复的流程。有一位在深圳专门制作办公椅滑轮的台商，只专心做整个流程的一个环节，而且做到了品质最好、成本最低的专业水准，结果成了全世界的座椅滑轮大王，全球市场占有率达到七成以上。

职场人的学习渠道至少有三种：一种是"学习与工作分离"，一种是"在工作当中学习"，另外一种是"把学习放在工作中"。在微软，据统计，员工工作中的技能和知识 70%是在工作中学习获得的，20%是从经理、同事处学到的，剩下的10%是从专业的培训中获取而来的。

"在工作当中学习"和"把学习放在工作中"是两种最有效的学习方式，它们能使承担某项业务的"门外汉"最迅速地转化成"合格者"，并最终成为一个很"专业的"人才。那些能在工作中发现自己的欠缺，并努力在工作中弥补自己所欠缺知识的人，可以从打工的经历中学到最多。

1923 年，福特公司有一台大型电机发生了故障，全公司所有工程师会诊两三

个月没有结果，特邀请德国一位专家斯泰因梅茨来“诊断”。他在这台大型电机边搭帐篷，整整检查了两昼夜，仔细听电机发出的声音，反复进行着各种计算，最后踩着梯子上上下下测量了一番，最后就用粉笔在这台电机的某处画了一条线作记号。然后他对福特公司的经理说：“打开电机，把作记号地方的线圈减少 16 圈，故障就可排除。”工程师们半信半疑地照办了，结果电机正常运转。众人都很吃惊。

事后，斯泰因梅茨向福特公司要 1 万美元作为酬劳。有人嫉妒说：“画一根线要 1 万美元，这不是勒索吗?”斯泰因梅茨听了一笑，提笔在付款单上写道：“用粉笔画一条线，1 美元；知道在哪里画线，9 999 美元。”

这就是专家的水平。看上去，他个人的所得实在是太丰厚了，但如果仔细琢磨起来，这条线能够画得如此准确，凝聚了他多少心血。而且如果不是他画准了这条线，福特公司为排除这一故障不知还要花出比这多多少的价钱呢。

总之，你要尽量培养本领，将它积存起来。你不需要表面上的财富，可是你的内涵却非得十分富足不可。

在选择工作时，你要着重考虑的一点是，能否在工作中培养自己的一项专长。

小蔡和小姜是同时进某电脑公司的计算机系硕士毕业生，小蔡坚持不放弃电脑网络专业，当了一名网络开发工程师，小姜则应聘行政助理，放弃了计算机专业。在日新月异的计算机领域，小蔡跟上了发展的步伐，3 年后当上了网络工程主管，而小姜却忙碌于无休无止的行政事务，彻底放弃了计算机技术。开始时，小姜的收入要高于小蔡，可后来还不及小蔡的一半，当然在公司的地位和作用也不及小蔡。

当你在某家公司具备了营业能力时，尽管这营业能力只能够适用于自己的业界，不适用于其他业界和其他公司，而且因为处理的商品和流通机构的不同，虽然同属于相同的销售营业力，实际上内容大异其趣。当然，不论何种商品，其流通路径和营业的基本都是一样的。这种基本实力，只能在“社会大学”中培养。

总之，我们通过工作可以学习到：各部门特有的实务能力；语言能力、企划能力等适用于一般场所的能力；以上司为首，建立人际关系的能力。

认清当前的发展状态，你在哪个领域有特殊才能，你想在哪个领域有特殊才能，就要寻找机会，学习一些特殊的知识和技能。这样，不论你以后是在新的工作岗位上还是在原有的工作岗位上，你不怕下岗，不愁没工作。

你要向别人展示你的才能，但你不能让别人“偷”走它。假设你做一份计划书，你只需写清楚结论和必要的基本的理由，力求这份材料的精确，不必对每个事实、每个数据、每个可能的解释都写得清清楚楚，否则没人会再来找你帮忙，没人会再来请教你，没人会向你索要更多的信息，没有人会邀请你做报告，你也就丢了你的资本。

感恩的心

每个人在经营自己时，应该将自己定位为一个专业的角色，并且在选定专业领域的一个环节中努力做到最好、最杰出，这样就离成功不远了。因为专业人才是企业永远需要和依赖的。

第十三章

感谢烦恼的事，培养你如水的心境

挣脱了心灵的枷锁，打破了心中的瓶颈，才能追求一份淡泊宁静；解开了心中的疙瘩，就能释放内心的压抑。悉数生活中的烦恼事，大多因心境而生、庸人自扰所形成。你不提它，烦恼也就不存在，你放不下，烦恼就会时刻跟着你。感谢烦恼，给你一个净化心灵的机会，还你精神畅快。

究竟有多少心事折磨着你

有个长发公主叫雷凡莎，她头上披着很长很长的金发，长得很俊很美。雷凡莎自幼被囚禁在古堡的塔里，和她住在一起的老巫婆天天念叨雷凡莎长得很丑。

一天，一位年轻英俊的王子从塔下经过，被雷凡莎的美貌惊呆了。从这以后，他天天都要到这里来一饱眼福。雷凡莎从王子的眼睛里认清了自己的美丽，同时也从王子的眼睛里发现了自己的自由和未来。有一天，她终于放下头上长长的金发，让王子攀着长发爬上塔顶，把她从塔里解救出来。

囚禁雷凡莎的不是别人，正是她自己，她以为自己长得很丑，不愿见人，就把自己囚禁在塔里。

人在很多时候就像这个长发公主，很容易被种种烦恼和物欲所捆绑，自己被自己所束缚。仔细想想，在人生的海洋中，我们犹如一只游动的鱼，本来可以自由自在地游动，寻找食物，欣赏海底世界的景色，享受生命的丰富情趣。但突然有一天，我们遇到了珊瑚礁，然后就不愿再前进了，并且呐喊着说自己陷入了绝境。这



样自己给自己营造了心灵的监狱，然后钻进去坐以待毙。想想这不可笑吗？

人生的确充满许多坎坷，许多愧疚，许多迷惘，许多无奈，稍不留神，我们就会被自己营造的心灵监狱所监禁。而心狱是残害我们心灵的杀手，它在使心灵凋零的同时又严重地威胁着我们的健康。

巴特先生面临了工作上的瓶颈，他很想突破，但却觉得似乎总是有心无力。于是，他决定找生涯辅导专家咨询。他来到了生涯发展中心，辅导老师为他分析了现状及瓶颈产生的原因，也和他共同拟订未来的行动方案。

然而，经过了几次的协谈，巴特先生仍然在原地踏步，不论是分析现况或规划未来。在咨商的过程中，巴特先生最常说的一句话就是："我知道……但是……"比如：

"我知道我应该要努力走出一条属于自己的路，但是我担心自己的能力不够！"

"我知道自己最想做的是和艺术有关的工作，但是家人期望我当工程师。"

"我知道应该多运动，但是工作实在太忙了，没有时间。"

"我知道我要改一改自己的脾气，但是个性本来就不容易改变。"

虽然是一句看起来稀松平常，也常被挂在嘴边的话，然而，当我们也成为"巴特族"的一员，经常讲出这样的话时，就代表我们的思考模式已经习惯地朝向限制性的想法。

在日常生活中，我们经常不自觉地被一些习惯性的想法所限制，比如：

"从来没有人这样做过，还是不要冒险吧！"

"以目前的状况，绝对不可能完成。"

"这样做别人会怎么想？"

"这怎么可能做得到呢？"

"我看不出有什么可能性，不可能会成功的。"

"我的学历（财力、人力……）不足，还是别妄想了。"

心灵的力量是很大的，尤其是限制性或负面思考，形成了我们的内心对话，阻碍了我们迈向成长与成功的可能性。

感恩的心

因为自己心中的枷锁，我们凡事都要考虑别人怎么想，别人的想法深深套在心头，从而束缚了手脚，使自己停滞不前。因为自己心中的枷锁，我们独特的创意被自己抹杀，认为自己无法成功；然后，开始向环境低头，甚至认命、怨天尤人。

不必太累：放下心灵的负重

有个人觉得生活很沉重，便去见哲人，寻求解脱之法。

哲人给他一个篓子背在肩上，指着一条沙砾路说："你每走一步就捡一块石头扔进去，看看有什么感觉。"

过了一会儿，那人走到了头，哲人问有什么感觉。那人明白了生活越来越沉重的道理。当我们来到世界上时，我们每个人都背着一个空篓子，然而，我们每走一步都要从这世界上捡一样东西放进去，所以才有了越走越累的感觉。

于是那人问："有什么办法可以减轻这沉重吗？"

哲人问他："那么你愿意把工作、爱情、家庭、友谊哪一样拿出来呢？"

那人不语。

哲人说："当你感到沉重时，也许应该庆幸自己不是总统，因为他背的篓子比你的大多了，也沉重多了。"

人生路坎坷的时日居多，升学、工作、晋级、成家，哪一个环节都不可能一帆风顺，大部分时间我们都在负重而行。领导同事的误会、工作上的摩擦、生活上的不如意都是令人难过的源泉，这时候就得有负重而行的心理承受力。如果不够宽容，不够豁达，不会变通，最终会把自己逼入死角。

人生这么短，何必要让自己在名利中折腾呢？攀比只会产生烦恼。开奔驰的固然威风潇洒；并肩漫步又另有一番幸福甜蜜。怎样才是一个完整的家？不是豪华洋房，昂贵花苑；而是两个人共同建筑、共同守护的"城堡"！我们这座城堡，牵着手才能找到，幸福是因为互相依靠。"城堡"的大小不在于它的实际面积，而在于两人心里的感觉。感情这个地基打得越牢固，日久你就会越感到它的"宏伟"。

刘墉先生对人生的解释是："面对人生的起起落落，人生的恩恩怨怨，却能冷冷静静一一化解，有一天终于顿悟，这就是人生。"

在生活中，常常听有人抱怨到活得太辛苦，压力太大，其实这往往是因为我们还没有衡量清楚自己的能力、兴趣、经验之前，便给自己在人生各个路段设下了过高的目标，这个目标不是根据个人实际情况制定的，而是和他人比较制定的，所以每天为了完成目标，不得不背着责任的包袱去生活，不得不忍受辛苦和疲惫的折磨。

人首先要为自己负责任。有的人不看实际情况，要求自己必须考上名牌大学，必须学热门专业，认为这是自己的责任，只有这样才算完美人生。许多大学毕业生

不愿去基层，不愿去艰苦地区，就是因为他们人生的背篓中背负有太多的责任。这种以私利为出发点的个人抱负，已褪变为一个包袱压在身上，让人喘不过气来。可有人却乐此不疲。

人们常说："什么事都归咎于他人是不好的行为。"但真的是这样的吗？许多人动不动就把错误归咎于自己，其实这也是不正确的观念。比如说，有的人因孩子学习不好而整天苦恼，因孩子没考上大学而内疚。只要自己尽力去为孩子做该做的一切了，因为其他原因而落榜，怎么能把责任归到自己身上呢？再者，塞翁失马又安知非福呢？指不定孩子能在其他方面有成就呢。

了解自己，就不必勉强自己，不必掩饰自己，也不会因背负太重的责任包袱而扭曲自己。如此，就能少一些精神束缚，多几分心灵的舒展，就少一点自责，多几分人生的快乐。

有的人对自己和社会格格不入的个性感到相当烦恼，可是后来把它想成：这种个性是与生俱来的，是上天所赐予的，并非自己努力不够。这样一想，也就不再责备自己，不再烦恼了。

歌德曾经说过："责任就是对自己要求去做的事情有一种爱。"只有认清了在这个世界上要做的事情，认真去做自己喜爱的事，我们就会获得一种内在的平静和充实。知道自己的责任之所在，并背负了适合自己的责任包袱，我们就能体会到人生旅途的快乐。

感恩的心

生活中有许多不快乐与抱怨生活烦闷，感到人生不顺的时候，应该让自己明智一点，不要用"高标准"去为难自己，卸掉自己背负的沉重包袱，不再折磨自己。每个人都不知道未来怎样，但我们不应该想生活怎样，应该多想想怎样生活。

摆脱郁闷：感谢"自扰"的烦恼让你学会解忧

在生活水平不断提高的今天，我们的感觉不是快乐与日俱增，而是凭空增加了许多烦恼，笑声越来越少。这是为什么？

心是烦恼的关键。现代人一心追逐名利，心中充满欲望，整天患得患失，自然

会有烦恼。一个为追求名利而苦恼的人，是因为他的心不肯停止追求，才会苦恼；一个为失恋而痛苦的人，只是因为他不肯放弃失去的爱，痛苦就成了必然的结果。正如高尔基所说："对一个人来说，最大的痛苦莫过于心灵的沉默。"整日劳苦奔波，身不得闲，而心灵欲念膨胀，被杂念纠缠，故亦不得闲，烦恼便由此而生。

一个年轻人四处寻找解脱烦恼的秘诀。他见山脚下绿草丛中一个牧童在那里悠闲地吹着笛子，十分逍遥自在。年轻人便上前询问："你那么快活，难道没有烦恼吗？"

牧童说："骑在牛背上，笛子一吹，什么烦恼也没有了。"

年轻人试了试，烦恼仍在。于是他只好继续寻找。

他来到一个小河边，见一老翁正专注地钓鱼，神情怡然，面带喜色，于是便上前问道："您能如此投入地钓鱼，难道心中没有什么烦恼吗？"

老翁笑着说："静下心来钓鱼，什么烦恼都忘记了。"

年轻人试了试，却总是放不下心中的烦恼，静不下心来。于是他又往前走。他在山洞中遇见一位面带笑容的长者，便又向他讨教解脱烦恼的秘诀。

老年人笑着问道："有谁捆住你没有？"

年轻人答道："没有啊！"

老年人说："既然没人捆住你，又何谈解脱呢？"

年轻人想了想，恍然大悟，原来自己的烦恼正是被自己设置的心理牢笼束缚的东西。

太多的人悲叹生命的有限和生活的艰辛，却只有少数人能在有限的生命中活出自己的快乐。一个人快乐与否，主要取决于什么呢？主要取决于一种心态，特别是如何善待自己的一种心态。

生活中苦恼总是有的，有时人生的苦恼，不在于自己获得多少，拥有多少，而是因为自己想得到更多。一些人有时想得到的太多，而自己的能力很难达到，所以便感到失望与不满。然后，就自己折磨自己，说自己"太笨"、"不争气"等等，就这样经常自己和自己过不去，与自己较劲。

其实，静下心来仔细想想，生活中的许多事情，并不是你的能力不强，恰恰是因为你的愿望不切实际。要相信自己的天赋具有做种种事情的才能，当然相信自己的能力并不是强求自己去做一些能力做不到的事情。事实上，世间任何事情都有一个限度，超过了这个限度，好多事情都可能是极其荒谬的。我们应时常肯定自己，尽力发展我们能够发展的东西。只要尽心尽力，只要积极地朝着更高的目标迈进，心中就会保存一份悠然自得，从而也不会再跟自己过不去，责备、怨恨自己了，因为你尽力了。即便在生命结束的时候，我们也能问心无愧地说："我已经尽了最大的努力"，那么，你真正的此生无憾了！

所以，凡事不跟自己过不去，要知道，每个人都有或这或那的缺陷，世界没有完美的人。这样想来，不是为自己开脱，而是使心灵不会被挤压得支离破碎，永远保持对生活的美好认识和执著追求。

不跟自己过不去，是一种精神的解脱，它会促使我们从容走自己选择的路，做自己喜欢的事。假如我们不痛快，要学会原谅自己，这样心里就会少一点阴影。这既是对自己的爱护，又是对生命的珍惜。

对于外界产生的烦恼，如果只凭调整心态仍挥之不去，那就不妨把烦恼和痛苦说出来。宣泄一下，找人倾诉，都会使心灵得到宽慰。

比如，当心情不好时，可以打开日记本，把所有的忧郁、烦恼和不快都融入笔端，写入日记，这样一方面可以宣泄心中的不快，另一方面可以理清心绪，平静心情，有时还能“顿悟”和释然。你可以在日记中倾诉生活的烦恼，可以“痛骂”给你带来不快的领导，可以“诉说”失恋给你带来的伤痛。总之，一切的不快乐都可以在日记中宣泄，而宣泄过后，肯定会有如释重负的感觉。

如果说写日记是向自己倾诉，那么写信或谈话便是向知音、朋友、师长等信任的人倾诉。你可以从他们那里得到同情、理解和帮助。只要勇于打开心扉，朋友便会尽力帮你减轻心理负担的压力，为你分担坏心情。

此外，在忧郁、烦闷时，你也可以痛哭一场，可以大吼几声，可以放声高唱或打球、跑步、洗澡，借此来忘掉忧愁。但任何宣泄方法都不可过分，更不能伤害别人或自残，应当适时、适度地宣泄。

烦恼和痛苦不要憋在心里，这样只会让人更压抑，长期下来容易引发其他心理疾病。因此，有了烦恼不妨对人说说，或者向他人寻求解脱烦恼的良方，这不失为安慰身心的一个良策。

感恩的心

其实，有的烦恼是自找的。对于这种莫名的烦恼，大可不必放在心上。世间本无事，庸人自扰之。想开了，放下了，烦恼便会自动消除，痛苦感也将化为乌有。

“杞人忧天”的思考：不在无意义的事情上费心思

小的时候，你是否曾经被这样的无聊想法日日夜夜地折磨着，心里总是充满了忧虑。暴风雨来的时候，担心被闪电打死；日子不好过的时候，担心东西不够吃；另外，还怕死了之后会进地狱；怕任何一个比你大的男孩会威胁你，或无缘无故地揍你一顿；怕女孩子在你向她们问好的时候取笑你；怕将来没一个女孩子肯嫁给你；还为结婚之后该对自己的妻子或丈夫说的第一句话是什么而操心……常常花几个小时想这些惊天动地的，却又不得不承认是杞人忧天的问题。

日子一年年过去了，你渐渐发现，你所担心的事情中有99%的根本就不会发生。比如，你以前很怕闪电。可是现在你肯定知道，你有幸被闪电击中的概率大约只有35万分之一。

事实上，我们在嘲笑这些在童年和少年时所忧虑的事时，是否想过很多成年人的忧虑，也几乎一样的荒谬。如果根据平均法则考虑一下人们的忧虑究竟值不值得，并真正做到好长时间内不再忧虑，人们忧虑中有90%可以消除。

罗温娜太太是一位平静、沉着的女人，她好像从来没有忧虑过。有一天夜晚，她和友人坐在熊熊的炉火前，当友人问她是不是曾经因忧虑而烦恼过时，她就给友人讲述了下面的故事：

以前，我觉得我的生活差点被忧虑毁掉了。在我学会征服忧虑之前，我在自作自受的苦难中生活了11个年头。那时候我脾气很坏，很急躁，总是生活在非常紧张的情绪之下。每个礼拜，我要从在圣马特奥的家乘公共汽车到旧金山去买东西。可是就算在买东西的时候，我也愁得要命——也许我又把电熨斗放在熨衣板上了；也许房子烧起来了；也许我的女用人跑了，丢下了孩子们；也许孩子们骑着自行车出去，被汽车撞了。我买东西的时候，常常会因担忧而弄得冷汗直冒，然后冲出店去，搭上公共汽车回家，看看是不是一切都很好。我的丈夫是一个很平静、事事能够加以分析的人，从来没有为任何事情忧虑过。每次我神情紧张或焦虑的时候，他就会对我说：“不要慌，让我们好好地想一想……”

你是否也像这位罗温娜太太那样整日做无谓的担忧呢？你真正担心的到底是什么？其实，当你回顾过去时会发现，大部分的忧虑都是毫无意义，甚至荒谬得可笑。

这让我们不禁想起了那句成语“杞人忧天”。一个成天担心天会塌下来，并为此寝食难安的人，他的生活会快乐吗？身心能够得到轻松吗？当我们都在对杞人忧

天嗤之以鼻的时候，我们是否该反思一下自己，是不是也常常在不自觉地成为一个“杞人”。

感恩的心

不必为一些无意义的事情而担忧，与其费尽心思地想根本不可能发生的事情，不如认真地思考当前需要解决的实际问题。不在无谓的事情上耗费精力，不想没用的事，就会少一些烦恼。

抓大放小不烦恼：选择最重要的，放弃不必要的

要做大事，须统观全局，不可纠缠在小事之中，摆脱不出。许多很有潜力的人正是被一些次要、渺小的东西阻挡了前进之路，有些人甚至因为斤斤计较而毁了自己的一生。

处理事情的时候，一味地强调细枝末节，以偏概全，就会抓不住要害问题去做工作。没有重点，头绪杂乱，不知道从哪里下手就做不成任何事情。为什么总把眼光盯在细枝末节上边呢？不去纠缠小节、小问题，选择最重要的，才是做事的方法。

《淮南子》中的“九方皋相马”的故事就是一个很好的例子：

秦穆公对伯乐说：“您的年纪大了，您的家里有能去寻找千里马的人吗？”伯乐回答说：“好马可以从外貌、筋骨上看出来。但千里马很难捉摸，其特点若隐若现，若有若无，我的儿子们都是才能低下的人，我可以告诉他们什么是好马，但没有办法告诉他们什么是天下的千里马。我有一个朋友，名字叫九方皋。他相马的本领，不比我差，请您召见他吧！”

于是，秦穆公召见了九方皋，派遣他去寻找千里马。3个月之后，九方皋回来了，向秦穆公报告说：“千里马已经找到了，在沙丘那个地方。”秦穆公问他：“是一匹什么样的马呢？”九方皋回答说：“是一匹黄色的母马。”秦穆公派人去看，结果是一匹公马，而且是黑色的。秦穆公非常不高兴，于是将伯乐召来，对他说：“真是糟糕，您推荐的那个寻找千里马的人，连马的颜色和雌雄都分辨不出来，又怎么能知道是不是千里马呢？”伯乐长叹一声说道：“他相马的本领竟然高到了这种程度！这正是他超过我的原因啊！他抓住了千里马的主要特征，而忽略了它的表

面现象；注意到了它的本领，而忘记了它的外表。他看到他应该看到的，而没有看到不必要看到的；他观察到了他所要观察的，而放弃了他所不必观察的。像九方皋这样相马的人，才真达到了最高的境界！”那匹马，果然是天下难得的千里马。

很多男人常常会埋怨陪伴女人买东西，既费时间，又很劳累。她们不是对布料不满意，就是对式样百般挑剔，或者觉得虽然式样勉强过得去，可惜质地实在不行，因为各种因素而犹豫不决，结果常常空手而归。其实，这些毛病并非只有女人才有，一般人在工作或读书的时候，也会拘于小节而失去大局。

一个人对于某事犹豫不决时，就会发生如上的迷惑或彷徨。这时候，如能针对自己的目的，抓住核心问题来研究，就可以发现一条排除迷惑的大道。比如，你要选购西装，不妨先明确地限定是何种花纹、式样、布料，如果决定以花纹为主，那么式样和质料就可以作为次要考虑的条件。如果抓住重点来研究，自然能果断地选购，而且以后也不会遭到别人的埋怨，自己也不会后悔。

我们看问题应该把着眼点放在较大的目标上。如果用部队里的术语来说，我们宁愿失去一场战斗而赢得一场战争，也不愿因赢得一场战斗而失去整个战争。

感恩的心

无论是用人还是做事，都应从大局出发，不要因为一点小事而妨碍了事业的发展。我们要用的是一个人的才能，不是他的过失。

不为后悔而纠结：别为打翻的牛奶哭泣

令人后悔的事情，在生活中经常出现。许多事情做了后悔，不做也后悔；许多人遇到要后悔，错过了更后悔；许多话说出来后悔，说不出来也后悔……人的遗憾与后悔情绪仿佛是与生俱来的，正像苦难伴随生命的始终一样，遗憾与悔恨也与生命同在。

人生一世，花开一季，谁都想让此生了无遗憾，谁都想让自己所做的每一件事都永远正确，从而达到自己预期的目的。可这只能是一种美好的幻想。人不可能不做错事，不可能不走弯路。做了错事，走了弯路之后，有后悔情绪是很正常的，这是一种自我反省，正因为有了这种“积极的后悔”，我们才会在以后的人生之路上走得更好、更稳。

但是，如果你纠缠住后悔不放，或羞愧万分，一蹶不振；或自惭形秽，自暴自弃，那么你的这种做法就真正是蠢人之举了。

古希腊诗人荷马曾说过：“过去的事已经过去，过去的事无法挽回。”的确，昨日的阳光再美，也移不到今日的画册。我们又为什么不好好把握现在，珍惜此时此刻的拥有呢？为什么要把大好的时光浪费在对过去的悔恨之中呢？

覆水难收，往事难追，后悔无益。

据说一位很有名气的心理学老师，一天给学生上课时拿出一只十分精美的咖啡杯，当学生们正在赞美这只杯子的独特造型时，教师故意装出失手的样子，咖啡杯掉在水泥地上成了碎片，这时学生中不断发出了惋惜声。可是这种惋惜也无法使咖啡杯再恢复原形。“今后在你们生活中如果发生了无可挽回的事时，请记住这破碎的咖啡杯。”

破碎的咖啡杯，恰恰使我们懂得了：过去的已经过去，不要为打翻的牛奶而哭泣！生活不可能重复过去的岁月，光阴如箭，来不及后悔。从过去的错误中吸取教训，在以后的生活中不要重蹈覆辙，要知道“往者不可谏，来者犹可追”。

错过了就别后悔。后悔不能改变现实，只会减少未来的美好，给未来的生活增添阴影。让我们牢记卡耐基的话吧：“要是我们得不到我们希望的东西，最好不要让忧虑和悔恨来苦恼我们的生活。且让我们原谅自己，学得豁达一点。”

尽管忘记过去是十分痛苦的事情，但事实上，过去的毕竟已经过去，过去的不会再发生，你不能让时间倒转。无论何时，只要你因为过去发生的事情而损害了目前存在的意义，你就是在无意义地损害你自己。超越过去的第一步是不要留恋过去，不要让过去损害现在，包括改变对现在所持的态度。

如果你决定把现在全部用于回忆过去、懊悔过去的机会或留恋往日的美好时光，不顾时不再来的事实，希望重温旧梦，你就会不断地扼杀现在。因此，我们强调要学会适当地放弃过去。

当然，放弃过去并不意味着放弃你的记忆，或要你忘掉你曾学过的有益事情，这些事情会使你更幸福、更有效地生活在现在。

感恩的心

要是我们得不到希望的东西，最好不要让悔恨来苦恼我们的生活。且让我们原谅自己，学得豁达一点。

细节决定成败：把折磨人的小事先干好

有些人做事重大略小，因而一事无成。真正的成事之道是：不急于做大事，而

重在做小事。

米查尔·安格鲁是一位著名的雕塑家。有一天，安格鲁在他的工作室中向一位参观者解释，为什么自这位参观者上次参观以来他一直忙于一个雕塑的创作。他说：“我在这个地方润了润色，使那儿变得更加光彩些，使面部表情更柔和了些，使那块肌肉更显得强健有力；然后，使嘴唇更富有表情，使全身更显得有力度。”

那位参观者听了不禁说道：“但这些都是些琐碎之处，不大引人注目啊！”

雕塑家回答道：“情形也许如此，但你要知道，正是这些细小之处使整个作品趋于完美，而让一件作品完美的细小之处可不是件小事情啊！”

那些成就非凡的大家总是于细微之处用心，于细微之处着力，这样日积月累，才能渐入佳境，出神入化。

应关注未做完的小事，如任其积累，它们会像债务一样令人焦虑不安。应该先做小事，而不是先做大事，就好像应该先偿还小额债务，再偿还巨额债务。一旦我们不停地关注那些我们能够完成的小事，不久我们就会惊异地发现，我们不能完成的事情实在是微乎其微的。

希尔顿饭店的创始人、世界旅馆业之王希尔顿是一个非常注重“小事”的人。希尔顿要求他的员工：“万万不可把我们心里的愁云摆在脸上！无论饭店本身遭到多大的困难，希尔顿饭店服务员脸上的微笑永远是顾客的阳光。”正是这小小的永远的微笑，让希尔顿饭店遍布世界各地。

小事成就大事，细节成就完美。

在小事上认真的人，做大事才会卓越。有位智者说：“不关注小事或者不做小事的人，很难相信他会做出什么大事。做大事的成就感和自信心是由做小事的成就感积累起来的。”可惜的是，许多人在生活中往往忽视了它，与那些能够改变其人生的小事情擦肩而过。

汉瑞从一家名牌大学毕业后，进入了一家跨国公司。他外表气宇轩昂，工作业务方面的技能也很优秀，更可贵的是他工作起来特别努力，所以很受老板的器重，认为他是一个可塑的人才，决定把他送到美国培训一年，回来后委以重任。

在出发的前一天，老板很偶然地发现汉瑞将掉在办公室地上的废纸踢向一边，而不是捡起来扔进垃圾桶内。这可是举手之劳啊！于是，老板便在这一天特别留意他的一举一动，发现他用完餐后，不但不擦桌子，还把餐具随便乱放，不摆放在指定地点，甚至还随地吐痰……

老板对他感到十分失望，这样一个连最基本的工作细节都不注重的员工，怎么能成为一名优秀的管理者呢？又怎么能对企业高度负责呢？于是，老板临时改派另一名员工去培训，而他则留在了平凡的岗位上，后来，汉瑞被公司辞退了。

不要讨厌做小事情，也不要小看小事情。小事不一定就小，大事不一定真大，

关键在做事者的认知能力。那些一心想做大事的人，常常对小事嗤之以鼻，不屑一顾。其实，连小事情都做不好的人，做大事是很难成功的。细微之处见精神，有做小事的精神，就能产生做大事的气魄。生活中任何一件小事都能体现一个人的智慧和美德。而我们常说的细节，就是日常生活中的小事情。关注细节，就是留意身边的小事情。勿以善小而不为，勿以恶小而为之。工作中越是细小的东西，越能体现你对工作认真、敬业程度，越能检验你对公司的忠诚和为人的品质。

美国一个伟大的黑人华盛顿·卜克年轻的时候，到一所大学去，请求入学。同他会见的是一位校中的女职员，因为看见他的衣衫褴褛，不肯收他。他独自坐在那里几个小时之久。那位女职员看见感觉很稀奇，便告诉他说学校有一间屋子，需要人洗刷，问他能否做这件事。卜克欢喜极了。他殷勤洗濯地板，擦拭桌椅，把那间屋子清理得没有一点尘垢。过了一些时候，那位职员来到这间屋子里，拿出雪白的手帕擦拭桌椅，白手帕上竟没有一点污秽，便允许卜克入校读书。卜克把这件事看做他一生中的快事。那个职员就是要借着这件微小的工作试验一下华盛顿·卜克的人品，看看他是否谦卑，是否殷勤，是否忠心于小事。如果他想“能否被收留还没有把握，谁甘心先做这种义务的苦工呢?”因此不肯打扫这间屋子，或是虽然打扫，却是草草了事，并不打扫得干干净净，那个职员能否收留他呢?这个在小事上忠心的青年人后来果真成就了大事，兴办了黑人的教育事业，得到了人们的爱戴和尊敬。

许多白手起家而事业有成的人，在当小学徒或小职员的时代，就能以高度的热忱和耐心去对待工作中每一件小事。因此，他们在教育子女时总是会不厌其烦地说：一个人要建功立业，需从一件件平平常常、实实在在的小事做起。那种视善小而不为、认为做小事属“小儿科”的眼高手低的人，那种长明灯前懒伸手、老弱病残不愿帮的“不拘小节”的人，很难有所成就。

看见小事的人能看见大事，但只能看见大事的人，不一定能看见小事，这是很重要的教训。一个有志有为的年轻人，必须自觉地从身边的小事做起，因为在小事上认真的人，做大事才会卓越。

感恩的心

所谓从大处着眼，小处着手就是：看问题要识整体，做事情要具体。换言之，做事情绝不能只有大的想法而无小的手法。这就需要你在做事时留心细微之处。

大事也能化了：把复杂的问题简单化

在这个纷繁复杂的社会中，我们感到活得实在太累了。一道道人生难题摆在我们的面前，需要我们去破译，去求证，去解答，去挣扎。一个人的智慧和力量毕竟是有限的，面对一张生活的大网和一团乱麻的人生，我们往往显得力不从心，甚至有一种贫血的感觉。现代人的生活到处都充斥着金钱、功名、利欲的角逐，到处都充斥着新奇和时髦的事物。被这样复杂的生活所牵扯，我们能不疲惫吗？

人生本来有很多种选择，也有很多种活法，但我们往往过于追求完美，把原本很简单的事情搞得复杂化，因而常常被弄得很苦很累很浮躁。比如，同是生命的个体，本是相互平等，却非要仰人鼻息，察人脸色，揣人心事，日子过得诚惶诚恐、没滋没味。本来是很容易处理的一件事，却总是谨慎有余，小心翼翼，生怕因此触动了那张敏感的关系网。面临人生途中的一些选择，我们本不需要动太多脑筋，却非得瞻前顾后、左顾右盼一番不可，结果丧失了最佳时机，到头来后悔不迭……

其实，有很多小事是我们自己夸大了它，有许多简单的问题被我们附加了很多不必要的步骤而变得复杂起来。

作家荷马·克罗伊讲了一个他自己的故事。过去他在写作的时候，常常被纽约公寓热水灯的响声吵得快要发疯了。后来，有一次我和几个朋友出去露营，当我听到木柴烧得很旺时的响声，我突然想到：这些声音和热水灯的响声一样，为什么我会喜欢这个声音而讨厌那个声音呢？回来后我告诫自己：火堆里木头的爆裂声很好听，热水灯的声音也差不多。我完全可以蒙头大睡，不去理会这些噪声。结果，头几天我还注意它的声音，可不久我就完全忘记了它。很多小忧虑也是如此。我们不喜欢一些小事，结果弄得整个人很沮丧。其实，我们都夸张了那些小事的重要性。

梭罗有一句名言感人至深："简单点儿，再简单点儿！奢侈与舒适的生活，实际上妨碍了人类的进步。"当生活上的需要简化到最低限度时，生活反而更加充实。因为我们已经无须为了满足那些不必要的欲望而使心神分散。简单不是粗陋，不是做作，而是一种真正的大彻大悟之后的升华。

简单地做人，简单地生活，想想也没什么不好。金钱、功名、出人头地、飞黄腾达，当然是一种人生。但能在灯红酒绿、推杯换盏、斤斤计较、欲望和诱惑之外，不依附权势，不贪求金钱，心静如水，无怨无争，拥有一份简单的生活，不也是一种很惬意的人生吗？毕竟，你用不着挖空心思去追逐名利，用不着留意别人看

你的眼神，没有锁链的心灵，快乐而自由，随心所欲，该哭就哭，想笑就笑，虽不能活得出人头地、风风光光，但这又有什么关系呢？

对待得失，我们不妨简单一些。生活对每个人都是公平的，有得就有失，有失就有得，塞翁失马，焉知非福，得与失是可以相互转化的。只要拥有一颗平常心，去善待生活中的不平事，与世无争，知足常乐，少一份嫉妒，多留一些时间和精力做自己喜欢的事，命运的光环自然会降落在你的头上。即使命不由人，也不必斤斤计较，你走你的阳光道，我过我的独木桥，你有你的活法，我有我的活法，眼睛里何必揉进一颗难受的沙子。抛去名利，放开权欲，用简单的心走过自己轻松而快乐的人生。若干年后，当我们回味起来时，就不会感到寂寞，不会牢骚满腹，怨天尤人。

在是非面前，我们不妨简单一些。社会是一盘杂菜，什么货色都有，人上一百，形形色色，个中是非众人自有公论，道德自有评价。对此，我们不必去理会谁在背后说人，谁在人前被人说；也不必理会谁投来的一抹轻蔑，谁射过来的一瞥白眼。对那些微妙的人际关系，不妨视而不见，充耳不闻，排除一切有形或者无形的干扰，不必计较自己是吃了亏还是占了便宜。只要拥有一颗正直的心，忧国之所忧，想己之所想，不损国家，不谋私利，把家与国统一起来，我们心中的阴霾就会一扫而空，心境也会因此变得日益明朗和愉快起来。

此外，在待人处世方面，我们也不妨简单一些。我们总是生活在一定的社会环境中，每天都要和各种各样的人打交道。对家人，对同事，对邻居，对朋友，其交往的程度还是平淡一点好。君子之交淡如水，何必纠缠于那些不胜其烦的繁文缛节之上。只有脱去一切伪装，善于真诚待人，相互宽容，相互帮助，心灵不设防，不要两重人格，有快乐共同分享，有困难共同分担，人与人之间就会架起一座理解与信任的桥梁，人间的真情就会开出绚丽的花朵。

生活是丰富多彩的，如晴空，如白云，如彩虹，如霞光，只要我们以简单之心去面对复杂的世界，生活的琼浆便汩汩而出，酿造出最甜最美的生活之汁。

生活未必都要轰轰烈烈，“云霞青松作我伴，一壶浊酒清淡心”，这种意境不是也很清静自然，像清澈的溪流一样富有诗意吗？生活在简单中自有简单的美好，这是生活在喧嚣中的人所渴求不到的。晋代的陶渊明似乎早已明了其中的真意，所以有诗云：“结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔？心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辩已忘言。”简单的生活其实是很迷人的：窗外云淡风轻，屋内香茶萦绕，一束插在牛奶瓶里的漂亮水仙，穿透洁净的耀眼阳光，美丽地开放着；在阳光灿烂的午后，你终于又来到了年轻时的山坡，放飞着童年时的风筝；落日的余晖之中，你静静地享受着夕阳下清心寡欲的快乐……活得简单些，这就是人生的最深内涵。

感恩的心

人的社会性决定了每个个体生命都要经历一定的人和事，这就要求我们必须有正常的心态和驾驭生活的能力。其实，这个世界并不复杂，复杂的是人自己本身，只要我们心想得简单一些，生活的天空便一片明媚。

无忧无虑的秘诀：贵在养心

人的一生就像一趟旅行，沿途中有数不尽的坎坷泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的心总是被灰暗的风尘所覆盖，干涸了心泉、黯淡了目光、失去了生机、丧失了斗志，我们的人生轨迹岂能美好？而如果我们给自己一面心灵的旗帜，保持一种健康向上的心态，即使我们身处逆境，四面楚歌，也一定能看到未来的美景。

有一位虔诚的佛教信徒，每天都从自家的花园里采撷鲜花到寺院供佛。一天，当她正送花到佛殿时，碰巧遇到无德禅师从法堂出来，无德禅师欣喜地说道："你每天都这么虔诚地来以香花供佛，依经典的记载，常以香花供佛者，来世当得庄严相貌的福报。"

信徒非常欢喜地回答道："这是应该的，我每天来寺礼佛时，自觉心灵就像洗涤过似的清凉，但回到家中，心就烦乱了。我是一个家庭主妇，如何在喧嚣的城市中保持一颗清净纯洁的心呢？"

无德禅师反问道："你以鲜花献佛，相信你对花草总有一些常识，我现在问你，你如何保持花朵的新鲜呢？"

信徒答道："保持花朵新鲜的方法，莫过于每天换水。"

无德禅师道："保持一颗清净纯洁的心，其道理也是一样，我们的生活环境像瓶里的水，我们就是花，唯有不停净化我们的身心，变化我们的气质，并且不断地忏悔、检讨、改进陋习、缺点，才能不断吸收到大自然的食粮。"

信徒听后，欢喜作礼感谢道："谢谢禅师的开示，希望以后有机会亲近禅师，过一段寺院中禅者的生活，享受晨钟暮鼓，菩提梵唱的宁静。"

无德禅师道："你的呼吸便是梵唱，脉搏跳动就是钟鼓，身体便是庙宇，两耳就是菩提，无处不是宁静，又何必等机会到寺院中生活呢？"

每个人都想求内心的澄澈，然而，其中的含义有几个人真正的知道？是问心无愧，晚上不做噩梦，还是一生一世对别人的欠疚？

国王提出一大笔赏金，看谁画得出最能代表平静祥和的意象。很多画家将自己的作品送到皇宫，有的画了黄昏森林，有的画了宁静的河流，小孩在沙地上玩耍，彩虹高挂天上，沾了几滴露水的玫瑰花瓣。

国王亲自看过每件作品，最后只选出两件。

第一件作品画了一池清幽的湖水，周遭的高山和蓝天倒映在湖面上，天空点缀了几抹白云。仔细看的话，还可以看到湖的左边角落有座小屋，打开一扇窗户，烟囱有炊烟袅袅升起，表示有人在准备晚餐，菜色简单却美味可口。

第二幅画也画了几座山，山形阴暗嶙峋，山峰尖锐孤傲。山上的天空漆黑一片，闪电从乌云中落下，降下了冰雹和暴雨。这幅画和其他作品格格不人，不过如果仔细地看，可以看到险峻的岩石堆中有个小缝，里面有个鸟窝。尽管身旁风狂雨暴，小燕子还是平静地蹲在窝里。

国王将朝臣召唤过来，将首奖颁发给第二幅画，他的解释是："能让人即使身处逆境也能维持心中一片清澄，是人生的真谛。"

如果你珍爱生命，请你修养自己的心灵。人总有一天会走到生命的终点，金钱散尽，一切都如过眼云烟，只有精神长存世间，所以人生的追求应该是一种境界。

在纷纷扰扰的世界上，心灵当似高山不动，不能如流水不安。居住在闹市，在嘈杂的环境之中，不必关闭门窗，任它潮起潮落，风来浪涌，我自悠然如局外之人，没有什么能破坏心中的凝重。

心灵是智慧之根，要用知识去浇灌。胸中贮书万卷，不必人前卖弄。"人不知而不愠，不亦君子乎？"让知识真正成为心灵的一部分，成为内在的涵养，成为包藏宇宙、吞吐天地的大气魄。只有这样，你才能运筹帷幄之中，决胜千里之外，才能指挥若定、挥洒自如。

感恩的心

心灵的宁静，是一种超然的境界。修养心灵，要用一生去琢磨。高朋满座，不会昏眩；曲终人散，不会孤独；成功，不会欣喜若狂；失败，不会心灰意冷。坦然迎接生活的鲜花美酒，洒脱面对生活的刀风剑雨，还心灵以本色。

学做欢喜佛：笑口常开，烦恼不再

常在商店中见到一尊佛像，但这尊佛像与其他的佛像大异其趣。他光着大肚皮坐卧于地，咧嘴露牙地捧腹大笑，看起来特别具有亲和力及喜悦感。他便是"大肚

能容，了却人间多少事；满腔欢喜，笑开天下古今愁”的弥勒佛。

弥勒佛之所以令人敬服的，就在于他的“豁达大度”。一件事有许多角度，如有好的一面，也有坏的一面；有乐观的一面，也有悲观的一面。就好比一个碗缺了个角，乍看之下，好似不能再用；若肯转个角度来看，你将发现，那个碗的其他地方都是好的，还是可以用的。若凡事皆能往好的、乐观的方向看，必将会希望无穷；反之，一味地往坏的、悲观的方向看，定觉兴致索然。

凡事往好的方面想，自然会心胸宽大，也较能容纳别人的意见。宽大的心胸，不但可以使人由别的角度去看事情，更能使自己过着其乐自得的日子。

我们应该效法弥勒佛笑口常开的个性，并学习他用积极开朗的态度去解决一切问题。在这充满争斗的繁华世界之中，唯有以最自然无争的态度，并处处流露服务他人的意念，才能散发人性至真、至善、至美的光明面。

英国有一个天生乐观的人，从不拜神，令神不开心，因为神的权位受到挑战。

他死后，为了惩罚他，神便把他关在很热的房间。七天后，神去看望这位乐观的人，看见他非常开心。神便问：“身处如此闷热的房间七天，难道你一点也不辛苦？”乐观的人说：“待在这间房子里，我便想起在公园里晒太阳，当然十分开心啦！”

神不甘心，便把这位快乐的人关在一间寒冷的房间。七天过去了，神看到这位快乐的人依然很开心，便问他：“这次你为什会开心呢？”这位快乐的人回答说：“待在这寒冷的房间，便让我联想起圣诞节快到了，又要放假了，还要收很多圣诞礼物，能不开心吗？”

神不甘心，便把他关在一间阴暗又潮湿的房间。七天又过去了，这位快乐的人仍然很高兴。这时神有点困惑不解，便说：“这次你能说出一个让我信服的理由，我便不为难你。”

这位快乐的人说：“我是一个足球迷，但我喜欢的足球队很少有机会赢。可有一次赢了，当时就是这样的天气。所以每遇到这样的天气，我都会高兴，因为这会让我联想起我喜欢的足球队赢了。”

神无话可说，让这位快乐的人自由了。

没有什么能打败乐观的人，因为他总会在生活中找到开心的窍门：烦恼和快乐都只是自己的感觉。他能轻而易举地找到快乐，甚至让别人所认为的烦恼也变成快乐。

西谚有云：“当你笑时，全世界都跟着你笑，当你哭泣时，只有你一人哭泣。”如果你想要福气的话，在每天出门时就多练习笑容吧！

常怀一颗欢喜心，调节好自己的情绪，使好的心情与自己结伴而行，是完全可以做到的。因为情绪是主观对客观的一种感受和体验，是可以自己支配的。人到晚

年，调节好自己的情绪，使自己进入洒脱通达的境界，就掌握了生命的主动权，就能感受和体会到生命和生活中的无穷乐趣。

其实，有很多时候是我们自己给快乐设定了障碍，因此，不妨给自己提一个建议：不要为享乐设定先决条件。

不要对自己说："等我赚到一万美元，我才可以好好享乐。"

不要说："等我上了那架飞往巴黎、罗马、维也纳的飞机，我就高兴了。"

不要说："等我到了60岁退休时，我就能躺在安乐椅上享受日光浴……"

享乐不应该有"假如"等等限定条件。

每天的一个基本目标是：你有权自娱，不论你是一位百万富翁或是一个不名一文的流浪汉。

生命的艺术舞台只有喜剧和悲剧两种剧场，如果你选择喜剧，恭喜你，你将赢得人生的大奖；如果你选择悲剧，对不起，你将过早地被逐出艺术的殿堂。如果你对生活微笑，那么快乐便会成为你生活的格调，你的生命中便会充满幸福，你会感到生活的美好。生命的艺术在于取悦于人，在于令人赏心悦目，生命的意义和目的在于快乐。人类存在的总目标就是追求快乐和避免痛苦。

感恩的心

人生是一种艺术，是一种有着喜、怒、哀、乐的舞台表演。每个人在自己的人生大舞台上扮演何种角色，是笑脸还是哭脸，完全由自己选择。选择什么样的角色，便会有什么样的生活。

第十四章

感谢费解的事，改变你不善变通的思维

所有的想不明白的事、难以理解的事，并非事情的本身有多复杂，而是你的思维被限制。那些习惯性的定式思维、顽固的钻牛角尖以及不善变通等固执的想法，完全堵住了事情的出口。其实，让思维转个弯儿，便柳暗花明。感谢想不通的事，让你的大脑活起来，有了思路也就有了出路。

是什么限制了你的思维

成功者是那些能够摆脱条条框框的束缚、有所突破的人，这种人是各个公司都急于网罗的对象。

在一家公司里，总经理总是对新来的员工强调一件事："谁也不要走进8楼那个没挂门牌的房间。"他没有解释原因，也没有员工问为什么，他们只是牢牢地记住了这个规定。

又有一批新员工来到公司，总经理重复了上面的规定。这次有个年轻人小声嘀咕了一句："为什么？"

"不为什么。"总经理满脸严肃地说，依旧没有任何解释。

回到岗位上，年轻人在思考着总经理的这个令人费解的规定，其他人劝他别瞎操心，遵守这个规定，干好自己的工作就行了，但年轻人却执意要进入那个房间看个究竟。

他轻轻地敲了一下门，没有反应，再轻轻一推，虚掩的门开了，只见屋里有一



个纸牌，上面写着——把这个纸牌送给总经理。

闻知年轻人擅闯“禁区”的同事劝他赶紧把纸牌放回房间，他们会替他保密的，但年轻人拒绝了，他拿着纸牌走进了15楼总经理的办公室。

当他把那个纸牌交到总经理手中时，总经理宣布了一项惊人的决定——“从现在起，你被任命为销售部经理。”

“就因为我拿来了这个纸牌吗？”年轻人诧异地问。

“对，等这一刻我已经等了快半年了，相信你能胜任这份工作。”总经理自信地说。

果然，销售部在年轻人的带领下，工作搞得红红火火。

抑制我们想象力的还有一个重要因素：经验。

囿于经验不敢创新的人我们称之为“先例的奴隶”或者“先例的崇拜者”，因为他们把困难当作不可能，总是在说：“这不会做，那不可能”，孰不知，世界上哪一件新事物不应归功于古往今来的先例破坏者呢？现代人生活中的种种安适、便利、奢华、幸福，又有哪一件不曾经是这些先例的破坏者们脑海中的产物？

固守经验，有时候非但无益，还会害人性命。

一艘远洋海轮不幸触礁，葬身海底，9名船员幸免于难，他们登上了一座孤岛。岛上除了石头外，别无他物，没有食物充饥，更严重的是，没有水解渴。尽管四周都是海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本无法饮用。在炎炎烈日下，每个人的嗓子都像冒了烟，他们只能盼望老天爷下雨，或者别的船只搭救。等啊等，没有下雨的迹象，也没有任何船只的踪影。有8名船员最终坚持不住，纷纷渴死在孤岛上。

当最后一名船员快要渴死的时候，他实在忍不住扑进海水，奇怪的是，他一点儿也感觉不到海水的苦涩，相反觉得海水甘甜清爽，非常解渴。他想：这也许是临死前的幻觉吧。于是便躺在岛上，静静地等着死神的降临。当他醒来时，发现自己只是睡了一觉，并没有死。于是，他每天靠喝岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。后来人们对这里的水进行分析才发现，这儿有地下泉水不断翻涌，所以岛边的海水实际上是甘甜可口的泉水。8名船员因为死守着“海水不能饮用”的固有经验，最终渴死在淡水边。

谁都知道“海水是咸的”，“根本不能饮用”，这是基本的“常识”，因此，8名船员被渴死了。是环境害死了他们，还是经验？当然是经验。敢于突破“经验”，才有生存和成功的希望。

感恩的心

勇于走进某些禁区，打破条条框框的束缚，敢为天下先，会寻找到意想不到的机会。因循守旧、维持现状的人，很少发现生活中的新意。

不妨换个视角：看透事情的两面性

有个老太太生了两个女儿，大女儿嫁给伞店老板，小女儿当了染坊店的主管。于是老太太整天忧心忡忡。逢上晴天，她怕大女儿伞店的雨伞卖不出去；逢上雨天，她又担心小女儿染出的布晾不干。天天为女儿担忧，日子过得很忧郁，久而久之，愁出了一身的毛病。

后来，一位聪明人告诉她："老太太，你真是好福气，下雨天，你大女儿的伞店会顾客盈门；而晴天，你小女儿的布店又生意兴隆，不论哪一天你都应该高兴才是啊！"老太太一想，果真是这个道理，从此，老太太便整天笑容满面，再也不忧郁了。

忧和喜是事物给你带来的两种心情，只要你不钻牛角尖，想问题善于从两面或多个角度去思考，哲理就在你身边，大可不必忧心忡忡，更不用像老太太那样天天抹泪儿。

著名的寓言作家伊索，年轻时曾经当过奴隶。一天，他的主人要他准备一桌最好的酒菜，以款待一些德高望重的哲学家。当菜一盘盘端上来时，主人发现满桌都是动物的舌头，牛舌、猪舌、羊舌、鹿舌……简直就是一桌舌头大餐。

全桌客人出于礼貌，只敢小声地相互议论，机灵的主人发现宾客们的窃窃私语和怀疑的神色，连忙气急败坏地把伊索叫进来兴师问罪："我不是叫你准备一桌最好的菜吗？你准备这些东西究竟是什么意思？"伊索不慌不忙，谦恭有礼地回答："在座的贵客都是知识渊博的哲学家，他们高深的学问需要用舌头来阐述。对他们来说，我实在想不出还有什么比舌头更珍贵的东西了。"哲学家们听了他这番对舌头的吹捧，都不禁转怒为喜，纷纷开怀大笑。

第二天，主人又要伊索准备一桌最不好的菜，招待别的客人。这批客人是主人住在乡下的亲戚，主人一向看不起他们，认为他们狗嘴吐不出象牙，只是一群老土的乡巴佬，只有在逢年过节时，主人才会勉强招待他们来家里吃饭。

宴会开始后，菜一盘盘地端上来，却仍然还是一桌舌头大餐。主人火冒三丈，气冲冲地跑进厨房质问伊索："你昨天不是说舌头是最好的菜，怎么这会儿又变成了最不好的菜了？"只见伊索镇静地回答："祸从口出，舌头会为我们制造灾难，

引起别人的不悦，所以它也是最不好的东西。”主人听了，不禁哑口无言。

尼采曾说：“没有真正的事实，只有诠释。”最好的东西到了另外一种情境，可能会变成最坏的东西，相同的，你弃如敝屣的东西到了其他人手上，也可能会是对方的无价之宝。因此，当你从好的这一面看时，映入你眼帘的会是世界的美好；当你从坏的一面看时，只会看到一个千疮百孔的人生。无论从哪个方向看，决定权都在于你，当事情无法改变时，改变看事情的角度，你一定能找到出路。

古时候有一位国王，梦见山倒了、水枯了、花也谢了，便叫王后给他解梦。王后说：“大事不好。山倒了指江山要倒；水枯了指民众离心，君是舟，民是水，水枯了，舟也不能行了；花谢了指好景不长了。”国王听后惊出一身冷汗，从此患病，且愈来愈重。一位大臣要参见国王，国王在病榻上说出了他的心事，哪知大臣一听，大笑说：“太好了，山倒了指从此天下太平；水枯指真龙现身，国王，你是真龙天子；花谢了，花谢见果呀！”国王全身轻松，很快痊愈。

契诃夫在他的《生活是美好的》一文中的文字让我们看到追求成功路上的安慰：要是火柴在你的衣袋里着火了，那你应该高兴，而且感谢上苍：多亏你的衣袋不是火药库。要是有穷亲戚上别墅来找你，那你不要脸色发白，而是要喜洋洋地叫道：挺好，幸亏来的不是警察！要是你的手指头扎了一根刺，那你应当高兴：挺好，多亏这根刺不是扎在眼睛里！要是你有一颗牙痛起来，那你该高兴：幸亏不是满口的牙痛。契诃夫在文章最后写道：“依此类推……朋友，照我的劝告去做吧，你的生活就会欢乐无穷了。”

契诃夫这篇文章的另一个标题是“向企图自杀者进一言”，这大概是作者的幽默用语，所有的人都可以在这篇文章中得到启发：快乐和幸福不是由你的地位、你的财富所决定的，而是由你的心境、你的感受所创造的。

人的思维也是如此。如果你在潜意识中认为自己是一个失败的人，你会不断地在自己内心看到一个垂头丧气、难当大任的自我，听到“我不长进、没有出息”这一类的负面信息；然后感受沮丧、自卑、无奈与无能，而你在现实生活中便会“注定”失败。另一方面，如果你在潜意识中认为自己是一个成功人士，你会不断地在内心见到一个意气风发、神清气爽的自我，听到“你做得很好，但你会做得更好”这一类的激励信息，然后感受到喜悦、自尊、快慰与卓越，结果你在现实生活中便会“注定”成功。

感恩的心

同一件事情、同一样东西，因为情境不同、认知不同，就容易产生不同的解读。每一件事都有很多面，你从不同的角度来看，就会有不同面貌。

变则通：随机应变，出奇制胜

“一竿子捅到底”讲的是：认准目标，勇往直前，是一切成功者的成事之道。但一切成功者也应该懂得：人生路上，难免有坎坷，难免遍布荆棘，应该学会改变自己，才可能确保制胜。

当一种动机屡经尝试仍达不到预定目标时，应该及时调整目标，变换方式，通过别的方法和途径实现目标，或者把原来制订的太高而不切实际的目标往下调整，改变行为方向，则有可能增加成功的概率。如有的高中生，多次报考大学未能遂愿，他见障碍难以逾越，就改为报考中专、技校，或是电大、职工大学。“退而求其次”，来实现自己的目标。这种目标的重新审定和转移，不是惧怕困难，而是实事求是的表现；同时，也降低和避免了由于目标不当难以达成而可能产生的挫折感和焦虑情绪。

在生活中，有很多的人宁可吊死在一棵树上，也不肯退而求其次。虽然他们坚定目标，但却不考虑实际能力而“盲目追求”。

1997年初，陈红下岗了。虽然失去了“铁饭碗”心碎般难受，但她是要强的女人，她坚信，别人能够做到的事，自己也能做到。关键是要有决心、有毅力。痛定思痛，她不再寄希望于铁饭碗，决定寻找自食其力的门路，实现自己的人生价值。1997年9月，她多方筹资2 000元购买了毛线编织机，并报名参加了编织技术培训班。一个月后，她用所学的技术开了一个毛线编织加工店，很快生产出第一批产品。织出的毛线衣裤规格齐全，花式多样，价格便宜，邻里朋友口碑相传，小小编织店的名气一下在县城传开了，生意越来越火。

苦心经营两年多，别人见这营生有利可图，便纷纷入围，小编织店一下如雨后春笋般地冒了出来，竞争日趋激烈。再加上苏南针织品在该县低价倾销，使得编织店的利润越来越低，陈红的生意也越来越不景气，这时她主动放弃了编织市场，另找门路。她走南闯北，调研市场，又办起了县第一家涂料厂，高薪聘请技术员，开发出了填补国家空白的产品，一炮打响，取得巨大成功。

从陈红奋斗历程中我们可以看出，如果没有果断决定自己创业，如果没有果断转行，那么她就不会有现在的成就。

在此我们可以得出一条成大事的经验：适应现实的变化而迅速改变自己的观念，最重要的是需要我们有一个聪慧的头脑和一双敏锐的眼睛，做生活的有心人。

有些人对待问题脱离实际，就认准了“一条道儿走到底，不撞南墙心不死”，

从不顾及客观情况，只是单纯地以不变应万变，那也只能是自设苑囿，作茧自缚。而有一些人在突然的、意外的重大挫折面前，由于原定的追求目标已不可能实现，或是为了用其他行动来转移、代替心理上的痛苦，就会转而追求别的目标或是进行另外的活动。这也可以获得新的成功，得到心理上的补偿。

每个人都生活在一定的现实中，离开特定的现实，要想成大事，简直是天方夜谭。因为现实是每个人生活的基础。对于那些不停地抱怨现实恶劣的人来说，不能称心如意的现实，就如同生活的牢笼，既束缚手脚，又束缚身心，因此常屈从于现实的压力，成为懦弱者。而那些真正成大事的人，则敢于挑战现实，在现实中磨炼自己的生存能力，敢于改变自己，改变目标，这才是能成事的做法。

感恩的心

当一个人确定的目标由于自身条件或社会因素的限制，不能实现并受到挫折时，就可以改变目标，用另一目标来代替，以使需要得到满足；或通过另一种活动来弥补心理的创伤，驱散由于失败而造成内心的忧愁和痛苦，增强前进的信心和勇气。

别犯经验主义错误：学会用新眼光看旧问题

或许你听过这样一个故事：有一个农夫丢失了一把斧头，怀疑是邻居的儿子偷的。于是，他观察邻居的儿子的言行举止，觉得他没有一点不像偷斧头的贼。后来，农夫在深山里找到了丢失的斧头，再看邻居的儿子，怎么也不像一个贼了。这个农夫就是受了心理定式效应的左右。

心理定式，是指人们在认知活动中用“老眼光”——已有的知识经验来看待当前事物的一种心理倾向。

在人际交往中，定式效应常使人们对他人的认知固定化。比如，与老年人交往，我们往往会认为他们思想僵化、墨守成规、过时落伍；与年轻人交往，又会认为他们“嘴巴无毛，办事不牢”；与男性交往，往往会觉得他们粗手粗脚、大大咧咧；与女性交往，则会觉得她们柔柔弱弱、心细如针；与一向诚实的人交往，我们会觉得他始终不会说谎；碰到了曾经圆滑过的人，我们定会加倍小心。知道了定势效应的负面影响，我们就应该注意克服，看待别人要“与时俱进”，要有“士别三

日，当刮目相看”的精神。

驴子背了盐过河，在河边滑了一跤，跌在水里，那盐溶化了。驴子站起来时，感到身体轻了许多。驴子因祸得福，非常高兴，获得了经验。后来有一回，它背了棉花，走到这条河边的时候，认为再跌倒，可以同上次一样，于是便故意跌在水中。可是棉花吸收了水，驴子不但不能再站起来，而且一直向下沉，便淹死在河里。

驴子的死在于它犯了经验主义的错误。经验是感性认识，尚未升到理性认识的高度，因而在运用中会有盲目性。

那么，应该如何正确对待经验呢？首先，要重视经验及其作用，不要把运用经验一概斥为经验主义。其次，要科学的总结经验，把经验上升为理论，既找出其中的普遍性，又找出特殊性，既找出适用条件，又找出其不适用条件。最后，要正确运用经验，在适用条件下运用，在不适用条件下不用，在特定条件下变通应用。

感恩的心

经验是重要的，它来自实践，是被实践证明了是正确的东西，具有真理性和普遍性。但是，经验又有一定的局限性，当把运用于某一方法的经验套用于另一方法上时，成功很可能就会变成失败。

不再“撞南墙”：体验曲径通幽的美妙境界

东郭先生派了三个弟子到襄阳去。东郭先生送他们到路口时，说道：“从这儿往南走，全是畅通的大道，你们沿着这条道路走就对了，别走岔路啊！”

这三个弟子分别是左野、焦茗和南宫无忌，他们三个人向南走了50多里时，却遇上了一条大河流，横在老师指示的正前方。他们左右观察了一下，发现沿河走半里左右，便有一座桥可行。

这时，南宫无忌说：“那儿有座桥，我们从那儿过河吧！”

但是，左野这时却皱着眉头说：“这怎么行？老师要我们一直往南走啊！我们怎么能走弯路呢？这不过是个水流罢了，没什么可怕的。”说完之后，三个人互相扶持，一起涉河而过，由于水流相当湍急，好几次他们都险些葬身河底。

虽然全身都湿透了，但也总算安全地过河了，他们继续赶路，又往南走了100多里时，再次遇上了阻碍。这回，他们遇到一堵墙，挡住了前进的道路。

这次，南宫无忌不再听其他两个人的意见了，他坚持地说：“我们还是绕道

走吧！”

但是，左野和焦茗却固执地说：“不行，我们要遵循老师的教导，绝不违背，因为我们一定能无往不利。”于是，焦茗和左野朝着墙面撞去，只听见“咚”地一声，两个人猛烈地弹倒在地上。

南宫无忌恼怒地说：“才多走半里路而已，你们干吗不考虑呢？”

左野说：“不，我就算死在这里也不后悔，与其违背师命而苟且偷生，不如因为遵从师命而死！”

焦茗也附和地说：“我也是，如果违背老师的话，就是背叛者。”

两个人话一说完，便相互搀扶，奋力地往墙面撞了上去，南宫无忌想挡也挡不住，于是他们两个人就这么撞死在墙下了。

当你在死胡同里绕不出路时，先定下心想想，你是不是也像故事中的撞南墙的人那样，一味坚持走直路，宁可硬碰硬也不肯跨上通往目的地的那座桥？

就像走路一样，有时候直来直往达不到目标，我们就只好绕路走。做生意、处理事情也是如此，如果正面进攻没有效果，那就反其道而行之，采用迂回战术，通过智取反败为胜。

在美国缅因州，有一个伐木工人叫巴尼·罗伯格。一天，他独自一人开车到很远的地方去伐木。一棵被他用电锯锯断的大树倒下时，被对面的大树弹了回来，他躲闪不及，右腿被沉重的树干死死压住，顿时血流不止，疼痛难忍。面对自己伐木史上从未遇到过的失败和灾难，他的第一个反应就是：“我该怎么办？”

他看到了这样一个严酷的现实：周围几十里没有村庄和居民，10 小时以内不会有人来救他，他会因为流血过多而死亡。他不能等待，必须自己救自己。他用尽全身力气抽腿，可怎么也抽不出来。他摸到身边的斧子，开始砍树。但因为用力过猛，才砍了三四下，斧柄就断了。他真是觉得没有希望了，不禁叹了一口气，但他克制住了痛苦和失望。他向四周望了望，发现在不远的地方，放着他的电锯。他用断了的斧柄把电锯弄到手，想用电锯将压着他的腿的树干锯掉。可是，他很快发现树干是斜着的，如果锯树，树干就会把锯条死死夹住，根本拉动不了。看来，死亡是不可避免了。

然而，正当他几乎绝望的时候，他忽然想到了另一条路，那就是不锯树而把自己被压住的大腿锯掉。这是唯一可以保住性命的办法！他当机立断，毅然决然地拿起电锯锯断了被压着的大腿。他终于用难以想象的决心和勇气，成功地拯救了自己！

人生总免不了要遭遇这样那样的失败。确切地说，我们几乎每天都在经受和体验各种失败。有时候，我们甚至会在毫不经意和不知不觉之间与失败不期而遇。面对失败，我们又往往会采取习惯的对待失败的措施和办法——或以紧急救火的方式

扑救失败，或以被动补漏的办法延缓失败，或以收拾残局的方法打扫失败，或以引以为戒的思维总结失败……虽然这些都是失败之后十分需要甚至必不可少的，但却是在眼睁睁看着失败发生而又无法抢救的情况下采取的无奈之举。任凭失败一路前行而无力改变，实在是更大的失败和遗憾。

失败时，我们不妨换一个角度去思考，也许就会走出所谓的失败，走向成功。所以说，问题的关键不是失败，而是我们看待失败的心态。

是的，失败恰似一条飞流直下的瀑布，看上去仿佛湍流急泻、不可阻挡，实际上却可以凭借人们的智慧和勇气，让其改变方向，朝着人们期待的目标潺潺而流。就像巴尼·罗伯格，当他清楚用自己的力气已经不能抽出腿也无法用电锯锯断树干时，便断然将腿锯掉。虽然这只能说是一种失败，却避免了任其发展下去会导致的更大失败，使失败改了道，终于赢得了宝贵的生命。

失败时，如果能够静下心来，坦然面对，那么在我们从另一个出口走出去时，就有可能看到另一番天地。

感恩的心

假如我们在失败刚刚发生或者还不至于酿成终结性灾难的时候，审时度势，转变思路，让失败改道而行，那么，不仅可以最大限度地减少失败所造成的各种后果，而且能够进入一个柳暗花明、反败为胜的崭新天地。

打破常规的新思维：脑筋急转弯的智慧

有一则脑筋急转弯这么说：“一个人要进屋子，但那扇门怎么拉也拉不开，为什么?”回答是：因为那扇门是要推开的。

在生活中，我们有时会犯一些诸如只知拉门进屋、不知推门的错误。其中的原因很简单，就是我们有时遇事爱钻牛角尖，不会变通。有时候，周围的环境变了，我们却不知变通，还在固执一端，钻牛角尖，认死理，结果却闹出笑话来。

《吕氏春秋》里记载：楚国有一个人搭船过江，一不小心，身上的剑掉进了河里。同船的人都劝他下水去捞，但他却不慌不忙，从身上拿出一把小刀，在剑落水的船边刻个记号，有人问：“做什么用啊?”他回答说：“我的剑就是从这个地方掉下去的，我作个记号，等会儿船靠岸时，我就从这个记号的地方下水去把剑找回来。”船靠岸时，他就这样去找剑，结果自然没有找到。

刻舟求剑是一种刻板的、不知变通的思维方式。有时候我们的思想就像那



把剑，环境的大船已经变了，而我们却还在那里原地不动；有时候我们也会“刻舟求剑”。

俗话说：“变则通，通则久。”只要我们学会变通，许多事情都能变不可能为可能，都能变坏事为好事。

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢?”于是，他便沮丧而回。另一个推销员看到非洲人都赤脚，惊喜万分：“这些人都没有皮鞋穿，这皮鞋大有市场呢!”于是，他想方设法引导非洲人购买皮鞋，最后他发大财而回。

第一个人不懂变通，一味钻牛角尖，总以为牛不喝水，便不能强按头。第二个人则不然，他会变通一下。

关于皮鞋的由来，据说还有这样一个典故：

早期没有鞋子穿，人们走在路上，都得忍受碎石硌脚的痛苦。某一个国家，有一个太监把国王的所有房间全铺上了牛皮，当国王踏在牛皮上时，感觉双脚非常舒服。

于是，国王下令全国各地的马路上，都必须铺上牛皮，好让国王走到哪里，都会感觉舒服。有一个大臣建议：不需要如此大费周折，只要用牛皮把国王的脚包起来，再拴上一条绳子就可以了。于是无论国王走到哪里，都感到舒服。

故事中的大臣是聪明的，他的变通使舒服与节约两全其美。假如我们在工作学习之余能学会变通，随时调整自己的方向和步骤，便会有事半功倍的效果。

感恩的心

我们应该学会变通，学会在山穷水尽的时候，转换一下心情，说不定会“柳暗花明又一村”。变通能让我们少一些郁闷，多一些开心，少一些烦恼，多一些幸福。遇事不钻牛角尖，人也舒坦，心也舒坦。

挖掘灵感的源泉：生活处处是新意

大家都知道在衣服、鞋子上有一种一扯即开的“免扣带”，它以方便省时而大受现代人的欢迎。说到它的发明就要提到一个叫马斯楚的瑞典人的故事。

马斯楚就是“免扣带”的发明人，这个发明纯属偶然。

1948年的一天，他和朋友兴致勃勃地去登山。登上顶峰后，他们随便坐在草



地上吃午餐。这时，马斯楚突然觉得臀部又痛又痒。他知道这又是鬼针草的“恶作剧”，于是坐不住了，不耐烦地把鬼针草一根一根地从裤子上摘下来，但摘不胜摘。回家后，他把残留在裤子上的鬼针草取下来，想弄清楚它为什么“粘”人，结果发现鬼针草的结构十分特殊，粘在裤子上拍不下来。马斯楚顿生一想：“如果模仿它的结构，做一种纽扣或别针，那该多好！”

一念之间，一项新发明创造诞生了。马斯楚先生制成了一种合上就不易分开的布，即一块布织成许多钩子，另一块布织成很多圆球，两者合起来，产生拉链的效果。他将其命名为“免扣带”，申请了专利，然后与一家织布公司合作生产。由于“免扣带”的使用范围很广，马斯楚足足赚了3亿多美元。

在生活中被鬼针草的“恶作剧”伤害的人，几乎天天都有，但能从中引出发明创造思想火花的人，马斯楚则是第一人。这是一种联想的感悟，是一种创造思维的魅力，是对生活的一种深刻理解，也是一种稍纵即逝的冲动。感悟是科学发明的“激光”。一旦这种“激光”闪现了，你就要善于运用它去撞击科学发明的大门，敢于去吃第一只“螃蟹”。那些纸上谈兵式的人物，是难于领略创造发明者的喜悦的。

一个好的机遇不会出现两次。机遇来了，你就要当机立断地抓住它，莫失之交臂。马斯楚抓住了机遇，并立即付诸行动，他就获得了巨大的成功。英国作家乔叟说得好：“每人都有一个好运降临的时候，只看他能不能领受；但他若不及时注意，或顽强地抛开机遇，那就并非机遇或命运在捉弄他。”因此，当幸运之神与你擦身而过时，请不要怨天尤人，而是要首先反思一下：我是不是缺少一双善于发现的眼睛？

现在的水壶盖子都有个小孔，但在原先，水壶盖子上是没有孔的。水壶盖的发明同样带给我们以启示。

日本横滨市居民富安宏雄因身体不适躺在床上辗转难眠。他很想睡觉，不愿意再想令人不快的事情。床边的火炉烧着开水，被缕缕白色水汽冲着的水壶盖子不停地“吧嗒吧嗒”地响着，好像故意打扰他。

气恼之下，富安拿起床头柜上的锥子用力向水壶掷去，不曾想，那锥子刺中了水壶的盖子，定定地立在壶盖上，没有滑落下去。更奇怪的是，水壶“吧嗒吧嗒”的声音立时停了下来。富安感到很惊异，顿时睡意全无。

充满好奇心的富安这时不想睡了，他觉得一切的苦恼和混乱都消失了，好奇心让他开始在床上大动脑筋。他亲自做了好多次试验，最终证实有个小孔的盖子在水开了的时候就不会发出声音。

碰到这样的事的也许他不是第一人，但他却是唯一一个没有错过机遇的人。在别人看来应该可以满足的富安，并没有满足，虽然他现在被病魔缠身，但一点也没有影响到他的智慧，强烈的好奇心让他发现并抓住了这个难得的机遇。

生活不再乏味，身体也不再感到生病的痛苦，对生活的希望又再度复苏了。他想："我要把这项新创意好好利用，尽量让它开花结果才行！"他拖着病躯奔走了一个多月，终于被明治制壶公司以2 000日元买下了他的专利。当时的2 000日元，相当于现在的1亿日元。

不光是水壶盖，吸尘器、电报机的发明都源于那一刹那的想法。

19世纪的一天，正在旅行的画家莫尔斯偶然看见一旅客用通电的磁铁吸引铁片，他对此产生了莫大的兴趣。他听说电流的速度很快，眉头一皱，为什么不能用电流传递信息呢？从此，这位画家竟放弃了画画，开始研究起电报来，经过不懈的努力，他终于发明了电报机，开创了人类通信的新纪元。

1901年，在伦敦举行一次除尘器公开表演。这种除尘器就是把灰尘吹跑，演示时扬起的灰尘叫人透不过气来，以失败而告终。当时围观的人群中有一个叫赫伯布斯的，心中一动，吹尘不行，那么吸尘行不行呢？他立即着手实践，很快地发明了吸尘器，获得了意想不到的巨额效益。

其实，很多时候人们并不是不知道自己的灵感有价值，不去做的原因更多的是怕失败或出错。可是他们忘记了任何人做任何事都不能保证一定成功，只要为之努力过、奋斗过，不管结果怎样都是值得敬佩的行为。

感恩的心

不要小看你自己的每一个想法，那些在刹那间迸发的思维火花，也许不仅在别人眼中，就连自己也觉得幼稚可笑和不实际，但请你正视它，你可能因为它取得改变和进步。

创新无止境：好点子不怕迟

企业的竞争优势不单来自传统的成本和质量，创新能力往往更加重要。创新的意义在于，它让企业从被动地适应环境转而主动地营造环境，从而在竞争的未来格局中占据显著的优势地位。创新者往往可以得到快速成长，甚至改变游戏规则，而守旧者最可怕的结局则可能会是错过一个时代。

企业的创新来自于有创新精神和创新能力的员工。具有创新精神的员工，在职场中是极具优势的。

在商品卖不出去的时候，不要一味地抱怨："为什么卖不出去？"而应该动脑筋想一想："什么商品才卖得出去呢？"在心里提出假设，才能引导出智慧来。

"如果这样想就可以开发出新商品，就不必吃苦了。"也许有人会这么想。其实在现实中，有很多因为外行人的灵感想法，而创造出以亿为单位的商品。

在日本，由家庭主妇开发出来的减肥用拖鞋（借着用脚尖站立达到减肥和预防腰痛的效果，提高脚跟部位的短拖鞋），或裁缝用的复写纸、洗衣机的棉絮过滤网，以及做便当用的香肠切割机等，创造了一年超过1亿日元的销售额。

这些都是从日常生活中掌握了不方便或凭着自己的经验，了解到要怎么做才会更加方便，而产生的商品。在日常生活中必要，但是还没有出现的物品很多，如果这些商品能够开发成功，对社会一定很有助益。

"记住，人家雇用我们是为了让我们思考问题，而不仅仅是为了干活。"专家建议，每天安排一小时处理分外的事情，如提出新建议、改进自己和上司的工作方法。

计算机本科毕业的李万钧进入微软后两年，年仅24岁的他就被提拔为微软历史上最年轻的中层经理，2002年他更因在上海技术中心出色的工作表现而调任美国总部任高级财务分析员。

初进微软，李万钧虽只是技术支持中心一名普通的工程师，但他非常想干好毕业后的第一份工作。当时经理考核他的标准是每个月完成了多少任务，解决了多少客户的问题，花了多少时间在客户身上，这些都记录在公司的报表系统每月给他出的"成绩单"上。每月得到这个"成绩单"时，李万钧才会知道自己上个月做得怎么样，在整个队伍里处于什么样的水平。

但是，他想，如果可以比较快地得到"成绩单"报表，从数据库内部推进到每天都有一个报表，从经理的角度岂不是可以更好地调配和督促员工？而从员工的角度，岂不是会更快地得到促进和看到进步？

同时，他还了解到现行的月报表系统有另外一些缺陷：当时上海技术支持中心只有三四十人，如果遇到新产品发布等原因业务量突然增大或者一两个员工请病假，很多工作就会被耽误甚至直接接到客户投诉。当时使用的报表系统是从美国微软照搬过来的，微软在美国有3 000名工程师，即使业务量突然增大或有十来名员工请病假也没什么原则上的大问题。

这两方面都让李万钧觉得中心需要更快速反应的报表系统。然后，李万钧花了一个周末的时间用ASP——微软服务器上的一种脚本写了一个具有他所期望的基础功能的报表小程序，并在总裁唐骏经过工作区时展示了一下这个小程序，受到唐骏的鼓励。一个月后，李万钧的"业余作品"——基于WEB内部网页上的报表实际投入了使用，取代了原来从美国照搬过来的EXCEL报表。

发挥创意会带来快乐。在日常生活中，你用创意重新摆设一下书桌，与朋友幽默地谈吐，给别人一点照顾和关心，乃至用心解决一个问题，都是创意的表现。创

意表现了生命的活力。

当我们平静下来时，对于周边的事物景致会有敏锐的观察，所以平静的心最容易产生创意。

创意人人都有，它来自右脑的功能，适当的应用就能自然地流露。以下几种是引发创意、开展潜能的有效方式。

1. “头脑风暴”出创意

当你接受一个责任，面对一个新的困难时，只要你积极、有意愿接受挑战，你的右脑就会给你一些创意。

2. 及时捉住创意，试着去思考和尝试

要先花时间研究，了解所面临的问题，必要时请教别人，然后在你悠闲时自然会流露出创意的点子，也许是在喝茶聊天时，或在等车时，在前往某处的途中。你要适时把握机会，把它记下来。

3. 透过类比产生创意

从一个熟悉的事物去类比想象一个新的未知的问题，并透过拟人化的思考，发现新的创意点子。

4. 从艺术活动中找创意

参加学术研讨会，听一场演讲，甚至在音乐会中，都能引发你新的创意点子。

创造力在工作中虽然不常用到，却是员工的一项高级能力，能给在职场中的身份大大加码。要训练创造力，别忘了在工作中要多接受挑战，多学习，多用创意解决问题。它不但能给你带来成就，而且给你带来很大快乐。

感恩的心

创造力是当今职场上被广泛赞扬的一种能力，但并不是头脑越聪明的人创造力越强。创造力是个人知识与心灵完美的结合，是那种乐于学习、勤奋又心灵宽广的人士所具备的能力。

第十五章

感谢迷茫的事，明确你坚定不移的目标

时常慨叹迷茫和困惑，多是由于不会选择，或不知道选择。目标的取舍，方向的盲从，结果的无所适从，个性的迷失，一切似乎都在等待着明人指点。而这个明人正是你自己。选择权在你的手中，命运的方向由你掌舵。感谢那些迷茫和彷徨，让你明确前进的方向和目标。

人生处处是选择

每个人都有选择的自由，你选择了什么样的人生道路，决定了你享有什么样的人生。

人，有的可以永远做自己生活的主人，有的却永远地成了自己生活的奴隶。希望、绝望，可爱、可恨，积极、消极，自信、自卑……这所有的一切都统统归结于你自己的选择。

在美国，有一个黑人青年，他在一个环境很差的贫民窟里长大。他的童年缺乏教育和指导，跟别的坏孩子学会了逃学、破坏财物和吸毒。他刚满 12 岁就因抢劫一家商店被逮捕；15 岁时因为企图撬开办公室里的保险箱，再次被逮捕；后来，又因为参与对邻近一家酒吧的武装打劫，作为抢劫犯第三次被送入监狱。

一天，监狱里一个年老的无期徒刑犯看到他在打垒球，便对他说：“你是有能力的，你有机会做些自己的事，不要自暴自弃。”

年轻人反复思索老囚犯的这番话，做出了决定：虽然他还在监狱里，但他突然



意识到他有一个囚犯能拥有的最大自由：他能够选择出狱之后干什么；他能够选择不再成为恶棍；他能够选择重新做人，当一个垒球手。

5年后，这个年轻人成了明星赛中底特律老虎队的队员。底特律垒球队当时的领队马丁在友谊比赛时访问过监狱，由于他的努力使年轻人假释出狱。不到一年，年轻人就成了垒球队的主力队员。

这个年轻人尽管曾陷入生活的最低潮，尽管曾是被关进监狱的囚犯，然而，他认识到了真正的自由，这种自由我们人人都有，它存在于自由选择的绝对权利之中，我们所有的人都有这种权利。

所以，不要害怕失败，面对失败，你仍然拥有一种自由，那就是拥有选择的自由。

成功也是可以选择的，关键在于你是否有一个明确而切实的目标。

尤尔加在底特律生活了一段时间以后搬到了新奥尔良。他在底特律时只是一个铅管匠，努力了好多年，也没有发展起自己的事业，原因是缺乏资金。刚搬到新奥尔良的时候，他带着老婆、3个孩子和120元钱，那是他全部的家当和资产。搬来后的第一天，他找了8家铅管公司，可是没有人愿意雇用他，那些人只是告诉他人手已经够了。

无奈，第二天他跳上了一辆公共汽车，走过了一条长长的、繁忙的大街。那条街上有几家快餐店，他记下了窗口上张贴征聘店员广告的店名。走到路尽头时，他跳上了另一辆返回家的车，一路上去了4家快餐店，可是都没有找到工作。最后，总算第5家的经理对他有点兴趣。他向那个经理保证，他工作勤奋，而且做人诚实。那个经理告诉他，薪水相当低。但他告诉经理待遇不成问题，他会为顾客提供一流的服务。

他的工作一直做得都很努力，结果在6个星期之内他成了那家快餐店的营业部经理。在那期间，他结识了不少顾客，根据他们的要求，他改善了服务质量，提高了工作效率。9个月后，这家快餐店的老板把他叫到了办公室。原来这个老板除了经营餐饮业之外，还有别的投资项目，尤其是在房地产方面也搞得不错。这个老板看他的能力很强，也很敬业，就想派他去一座有90户的大厦当助理经理。

他当时就愣住了，然后告诉这个老板，他只当过铅管匠，对管理大厦一无所知。但老板笑着对他说："我查过你在快餐店的记录，利润增加了83%。管理大厦与管理快餐店的道理是一样的——乐于助人、推行计划和委派。我想你一定能让大厦保持客满，准时收到房租，而且保养良好。"

结果他接受了那个工作——工资是他在快餐店时的3倍，还有一间漂亮的公寓。两年后，他已经升为了高级经理，不久以后，他就有足够的钱来开创他自己的事业——创办一家大规模的铅管企业。

尤尔加选择了一份很少人愿意去做的工作，但他最终却成就了自己的事业。

命运是可以选择的，这要以我们自己的心态选择为前提。

人与人之间都存在着很小的差距：积极与消极。然而，它却造成了巨大的差异：成功与失败。在挫折面前，我们往往束手就擒，甚至怨天尤人。扪心问问自己，你真的陷入绝境了吗？绝境尚可有逢生的机会，问题是你为你的人生仔细思考、打算过吗？你朝你的梦想继续努力了吗？就这样被轻易打败了吗？

太多的时候，面对困境和灾难，我们选择的是听天由命。认为命运是不可选择和主宰的。然而，一位名叫维克多·弗兰克的幸存者，用他在纳粹德国集中营的经历告诉我们：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，那就是选择自己的态度。”这位幸存者正是靠着这种最后的权利，用信念支撑着自己度过了那段身心备受摧残的岁月。

感恩的心

人的一生从哪里开始并不重要，重要的是你知道自己是要到哪里去。即使你选择了最不起眼的工作，如果你能让自己的目标明确起来，那你就能在平凡的岗位上为不平凡的事业做出充分的准备，就能为自己的事业打下坚实的基础，实现自己的梦想，成为一个成功的人。

职业选择的困惑让你明白：产业的重点在未来

每一个刚刚踏入社会的年轻人都必须做出一项重要决定：我将以什么方式来谋生？做一个记者、邮差、企业家、计算机程序员、医生、大学教授，或者摆一个肉饼摊子？我们常常听到类似这样的对话：

小张：嗨，你学的什么专业？

小李：物理学。

小张：物理学？哎哟，你实在不该学物理，计算机专业才是热门。

小李：可是我喜欢物理学。

小张：学物理挣不到什么大钱。

小李：是么？那什么能挣大钱？

小张：计算机。你应该改行搞计算机。

小李：好吧，以后我要学计算机。

在这种文化氛围下，许多职业选择和职业转换就是用这种方式在一眨眼之间做出的，是在与某人的随意谈话时做出的，或者是追随父母的脚步，听从新闻媒介上的文章的劝导，有时甚至是在男友或女友的怂恿之下做出的。

许多事业有成的人有一个共同特点，就是在正确的时间做出正确的决策。这种选择并非因为他们拥有某种特殊的天赋，而是他们对自己的人生和事业有一个明确的目标和整体的规划。在当今社会，很多人还没有认识到职业规划的重要性，这是因为：他们不知道如何去做；他们觉得这样做太麻烦；他们对自己确定的目标和计划没有信心；他们将目标制定得过于长远，这使立刻看到成果变得不可能，从而导致他们丧失了勇气。

世界上只有 3%的人有自己的目标和计划，并且将它明确地写出来，还有 10%的人有目标和计划，但将它留在自己脑子里，剩余的 87%的人都随波逐流，不知道自己该向何处去，自己的生活完全被人掌控着。

一个人从出生到去世，虽然生命长度不同，但是成长的阶段则是不变的，不同阶段的成长环境，需要有不同的阶段来配合，以符合我们的发展，所以我们必须有“生涯规划”的观念。

的确，职业生涯中充满了不确定性因素，我们无法了解明天会发生什么。但是我们在某种程度上也可以控制它，使我们的职业生涯不至于偏离得太远。

我们一般都有多种兴趣，我们所面对的选择是如此之多，以至于我们变得无所适从。

很多年轻人渴望了解什么样的职业才算是有前途的职业。对于一个成功的企业家而言，任何一个行业都能创造出丰厚的利润，但对于一个刚刚踏入社会的年轻人来说，选择不同职业，对于未来积累财富的速度和事业成功的概率会有不同的影响。

我们说一份职业比另一份职业更有前途，意味着从普遍意义上来说，你能够获得更多的提升和发展机会，或者平均收入水平会比另一份工作更高些。但是，具体到每个人，确定哪一份职业更有前途，情况要复杂得多。

而且当一个人接受“某某职业有前途”这一市场信息，并且按照市场信息去做出自己的职业规划时，另一个人也会同样接受到这个信息，并且做出同样的职业规划，在经过了整个培养和教育周期后，就出现某类职业人才过剩的危机。

一份职业信息分析报告是可以用来参考的，而不是用来照搬的。有时候未尝不可逆向而行之，或许能获得意想不到的效果。因此，我们必须谨慎行事，认真去了解我们所接触的每一份职业。选择一个好的行业、一份有前途的职业往往是决定个人成功的关键因素。个人选择一份职业与投资商选择一个行业一样，是一

项浩大工程，必须收集众多整体与个别资料，加以整理并深入分析，才能做出一个合理的判断。

在选择职业方面，我们要问自己的一个关键问题是：这个工作适合我吗？一份职业也许有前途，但是却并不一定适合你。比如，房地产是一个暴利行业，但是，对于一个希望独立创业却缺乏资金的人来说却并不适合，因为这个行业需要有雄厚的资本和深厚的社会关系。因此，我们不能仅仅分析一个行业的发展前途，更重要的应该分析自己在这个行业里是否有足够的发展空间。

人生总是充满了矛盾和缺憾，我们常常会发现，自己感兴趣的职业，其发展空间有限；那些存在着巨大发展空间的行业却往往并不适合自己。但是，毕竟我们的兴趣是广泛的，而且有许多潜能尚未被发掘出来，社会能够提供的职业空间也在不断扩充。只要我们有足够的耐心，就能在兴趣、前途和适合自己的职业之间找到某种均衡。

寻找自己所钟爱的职业，依赖于你的热望和现实可行的工作之间的平衡。这样就形成了一个综合的价值评估体系——一份合理的职业本身就不是单一的（比如个人爱好），而是一个由多种因素组合在一起形成的价值体系。我们将兴趣放在价值判断的第一位，是因为它对于未来发展影响深远，而且是最容易被忽略的。

也许你年轻时候有许多浪漫的想法，比如喜欢旅行，但是，你可能无法依靠旅行生活；也许你还对音乐着迷，但是你要看看音乐能否养活自己。所有的选择都没有一个绝对的、唯一的标准，你所要做的是找到一个符合自己兴趣和发展机会的平衡点。

如果你通过冷静的研究，认清所选择的职业生涯的全部内容，了解选择的困难后，仍然对它充满热情，仍然爱它，觉得自己适合它，那么就选择它吧！你既不会受热情的欺骗，也不会仓促行事。

任何一个正确的决策都是基于对各种因素的综合平衡考虑，是平衡的产物。我们必须在现实和未来之间，在选择和被选择之间做出无数次选择。

感恩的心

观察产业的重点是“未来”，不是过去，也不是现在。人们往往只将眼光盯在过去、现在较好的行业上，但是未来必定如此。所以，选择职业必须仰赖前瞻的眼光，未来不是过去的延伸，过去的数据也无法作为预测未来的依据。

职业目标的困惑：你在为谁而工作

尽管薪水现在已成为了“个人隐私”，但是职场中的每个人心中都有个薪酬排位顺序表。假如不幸自己位居末流，多数人会感到低人一等，甚至忍无可忍愤然辞职。

在他们的眼中，薪水是自己身价的标志，绝不能低于别人。他们的“理想远大”，刚出校门就希望自己成为年薪几十万元的总经理；刚创业，就期待自己能像比尔·盖茨一样富甲一方，他们只知向老板索取高额薪酬，却不知自己能做些什么，更不懂得从小事做起，实实在在地前进。

这些想法无疑是错误的，为此你不妨追查一下身边那些位高薪厚禄的人，看看他们的经历是怎样的。

道尼斯先生来到一家进出口公司工作后，晋升速度之快，让周围所有人都惊诧不已。一天，道尼斯先生的一位知心好友，怀着强烈的好奇心询问他这个事情。

道尼斯先生听后无所谓地耸了耸肩，用非常简短的话答道：

“这个嘛，很简单。当我刚开始去杜兰特先生的公司工作时，我就发现，每天下班后，所有人都回家了，可是，杜兰特先生依然留在办公室内工作，而且一直待到很晚。另外，我还注意到，这段时间内，杜兰特先生经常寻找一个人帮他把公文包拿来，或是替他做些重要的服务。于是，我下了决心，下班后，我也不回家，待在办公室内。虽然没有人要求我留下来，但我认为我应该这么做，如果需要，我可以为杜兰特先生提供任何他所需要的帮助。就这样，时间久了，杜兰特先生就养成了有事叫我的习惯，这就是事情的经过。”

道尼斯先生这样做是为了薪水吗？当然不是。事实上，他确实没有获得一点物质上的奖赏，但是由于他的付出，他得到了老板的赏识和一个成功的机会。

只为薪水而工作让很多人缺乏更高的目标和更强的动力，也让职场上出现了几种不正常的现象：

1. 应付工作

他们认为公司付给自己的薪水太微薄，他们有权以敷衍塞责来报复。他们工作时缺乏激情，以应付的态度对待一切，能偷懒就偷懒，能逃避就逃避，以此来表示对老板的抱怨。他们工作仅仅是为了对得起这份工资，而从来没想过这会与自己的前途有何联系，老板会有什么想法。

2. 到处兼职

为了补偿心理的不满足，他们到处兼职，一人身兼二职、三职，甚至数职，多种角度不停地转换，长期处于疲劳状态，工作不出色，能力也无法提高，最终谋生的路子越走越窄。

3. 时刻准备跳槽

他们抱有这样的想法：现在的工作只是跳板，时刻准备着跳到薪酬更好的单位。但事实上，很大一部分人不但没有越跳越高，反而因为频繁地换工作，公司因怕泄露机密等原因，不敢对他们委以重任。由于他们过于热衷“跳槽”，对工作三心二意，很容易失去上司的信任。

所以，一个人若只是专为薪金而工作，把工作当成解决面包问题的一种手段，而缺乏更高远的目光，最终受骗的可能就是你自己。在斤斤计较薪水的同时，失去了宝贵的经验、难得的训练、能力的提高。这一切较之金钱更有价值。

而且相信谁都清楚，在公司提升员工的标准中，员工的能力及其所付出的努力占很大的比例。没有一个老板不愿意得到一个能干的员工。只要你是一位努力尽职的员工，总会有提升的一日。

所以，你永远不要惊异某个薪水微薄的同事，忽然提升到重要位置。若说其中有奇妙，那就是他们在开始工作的时候——得到的与你相同，甚至比你还少的微薄薪水的时候，付出了比你多一倍，甚至几倍的切实的努力，正所谓“不计报酬，报酬更多”。

事实证明，如果你不计报酬、任劳任怨、努力工作，付出远比你获得的报酬更多、更好，那么，你不仅表现了你乐于提供服务的美德，还因此发展了一种不同寻常的技巧和能力，这将使你摆脱任何不利的环境，无往而不胜。

感恩的心

如果你想成功，对于自己的工作最起码应该这样想：投入职业界，我是为了生活，更是为了自己的未来而工作。薪金的多与少永远不是我工作的终极目标，对我来说，那只是一个极微小的问题。我所看重的是，我可以因工作获得大量知识和经验，以及踏进成功者行列的各种机会，这才是有极大价值的报酬。

不受迷茫、盲目和忙乱的干扰：做个职业规划真好

那些拿高薪的人，除了工作能力强外，还有一个显著特点就是，他们都有完整的职业规划。这是他们成功的先决条件。如果一个人一直都把眼光集中在“能不能找到工作”这个问题上，那么他也就不可能有长远的规划。

其实，追求成功，战略方向正确要比战术胜利更重要，因为只要方向正确，一定会有达到成功目标的一天；但如果方向不正确，虽然赢得一两场战役的胜利，却可能会离成功的目标越来越远，越走越辛苦。

善于规划和不善于规划对职业生涯的影响很不同。比如，一些学理工科的人不知道该先做市场还是先做技术。

要知道，公司永远都是受市场驱动，而不是受产品驱动的，这个先决条件决定了搞管理和销售的人拿高薪的可能性比其他职位大得多。很多人都说，先搞两年技术后，再转去做管理或销售。其实据统计，在高薪管理和销售方面的人才中，开始做技术再转过来做销售的人年龄往往偏大，上升空间自然少了许多。所以，如果你致力于搞管理和销售，那么直接去找这方面的工作，而不要浪费时间去搞两年技术，因为一旦升到管理层，技术背景就会被淡化许多，而且职位愈高该现象愈明显。而你的工科背景对你以后的管理和销售绝对会有很大的帮助。而想搞技术的人去研发部门是最好的选择。每个人都有自己的喜好，而钱也不是衡量一个人成功的唯一标准。

小吴26岁，是一位市场部经理，大学毕业时正赶上网络蓬勃发展时期，年轻人都庆幸自己闯进了事业发展的快车道。在网络公司，他学到了新的技能和好的工作方法，但不久他却发现自己在市场营销方面更有长处，于是开始重新思考自己的职业发展规划。后来他找了另一份工作，在海底世界娱乐公司做市场推广。这是一个需要层出不穷的想象力与热情、实干充分结合的发展空间。置身于这样一个事业与兴趣的契合点，他感到干劲冲天，如鱼得水。

也许你现在只是一位翻译，再过10年，却坐在出版社老总的交椅上；也许5年前你还是饭店的高层管理者，现在却是电视台黄金档热门电视剧的编剧；也许你做过城市规划、学做房地产，在若干年后，你在国际组织中发挥着重要的作用……

该怎样为自己设计职业规划呢？你应该用有条理的头脑为自己要达到的目标规定一个时间计划表，即为自己的人生设置里程碑。职业生涯规划一旦设定，它将时

刻提醒你已经取得了哪些成绩以及你的进展如何。

1. 分析你的需求

写下来10条未来5年内你认为自己应做的事情，要确切，但不要有限制和顾虑哪些是自己做不到的，给自己头脑充分的空间。

或者你设想：“我死的时候会满足，如果……”想象假设你马上将不在人世，什么样的成绩、地位、金钱、家庭、社会责任状况能让你满足。

2. SWOT（优势/劣势/机遇/挑战）分析

分析完你的需求，试着分析自己性格、所处环境的优势和劣势。以及一生中可能会有哪些机遇；职业生涯中可能有哪些威胁。这是要求你试着去理解并回答自己这个问题：我在哪儿？

3. 设定长期和短期的目标

根据你认定的需求，自己的优势、劣势、可能的机遇来勾画自己长期和短期的目标。比如，如果你分析自己的需求是想授课，赚很多钱，有很好的社会地位，你可选的职业道路便会明晰起来。你可以选择成为管理讲师，这要求你的优势包括丰富的管理知识和经验、优秀的演讲技能和交流沟通技能。有了长期目标，然后就可以制定短期目标来一步步实现。

4. 找到阻碍你成功的因素

写下阻碍你达到目标的自己的缺点，所处环境中的劣势。它们可能是你的素质方面、知识方面、能力方面、创造力方面、财力方面或是行为习惯方面的不足。当你发现自己不足的时候，就下决心改正它，这能使你不断进步。

5. 提升计划

现在写下你要克服这些不足所需的行动计划。要明确，要有期限。你可能会需要掌握某些新的技能，提高某些目前的技能，或学习新的知识。

6. 寻求帮助

想一下你的父母、老师、朋友、上级主管、职业咨询顾问，谁可以帮助你。有外力的协助和监督会帮你更有效地完成这一步骤。

7. 分析自己的角色

如果你目前已在一个单位工作，对你来说进一步的提升非常重要，你要做的则是进行角色分析。反思一下，这个单位对你的要求和期望是什么，做出哪种贡献可以使你在单位中脱颖而出？大部分人在长期的工作中趋于麻木，对自己的角色并不清晰。但是，就像任何产品在市场中要有其特色的定位和卖点一样，你也要做些事情，一些相关的、有意义和影响但又不落俗套的事情，让这个单位知道你的存在，认可你的价值和成绩。成功的人士会不断对照单位的投入来评估自己的产出价值，并保持自己的贡献在单位的要求之上。

做职业生涯规划的时候，下面的几条建议或许对你有所帮助：

不要因为地位卑微而自暴自弃；

用心拓展自己的兴趣、见闻和知识结构，提高分析、整合和逻辑思维的能力；

尽可能多地去接触不同的行业，了解的越多越有可能发掘潜藏的机会和各方面之间的内在联系，或许那些希望的种子就隐藏在许多未被人发现的机会里面；

善于借助他人的力量建立良好的人际关系，为将来发展时得到别人的帮助打下良好基础；

做一个有心人，经常思考自己的前途，策划每个阶段的发展模式，更不要因为虚度了几年光阴而放弃追求。当一个人开始有所计划的时候，永远都不晚！

感恩的心

不要以为你的阅历与你的终极目标无关，人生的进程本来就是在有序的变化当中重组、拼搭，每个阶段也许看似无心，实际经过仔细斟酌、精心设计的举措，对未来是举足轻重的。

做好定位选择：在人生的十字路口找到自己的位置

我们对事物的价值都有一个大致的评价，知道什么是珍贵，什么是微不足道。那么，我们自身的价值何在？热门话题，流行时尚，理想职业，最新潮流……在社会的喧嚣中，在别人的影响下，许多人迷失了自我，看不清自己真正的价值，总是按照别人的看法设计自己的人生——让自己“生活在别处”。

一般人总是相信，当他们投身于时下最为热门的行业时，就俨然处于社会光环的中心，就会得到权力、地位和财富，实现自我的价值。不过，等他们花尽毕生的力气追求之后，他们才恍然大悟，原来自己真正应该做的事情没有做，自己所追求的很多热门根本不适合自己，或者根本就没有意义。

在美国的一个小酒吧里，一位年轻小伙子正在用心地弹奏钢琴。说实话，他弹得相当不错，每天晚上都有不少人慕名而来，认真倾听他的弹奏。一天晚上，一位中年顾客听了几首曲子后，对那个小伙子说：“我每天来听你弹奏都是这些曲子，你不如唱首歌给我们听吧。”这位顾客的提议获得了不少人的赞同，大家纷纷要求小伙子唱歌。

然而，那个小伙子面对大家的请求却变得腼腆起来，他抱歉地对大家说："非常对不起，我从小就开始学习弹奏乐器，从来没有学习过唱歌。我长年累月地坐在这里弹琴，恐怕会唱得很难听。"那位中年顾客却鼓励他说："小伙子，正因为你从来没有唱过歌，或许连你自己都不知道你是个歌唱天才呢！"此时酒吧的经理也出来鼓励他，免得他扫了大家的兴。

小伙子认为大家想看他出丑，于是坚持说只会弹琴，不会唱歌。酒吧老板说："你要么选择唱歌，要么另谋出路。"小伙子被逼无奈，只好红着脸唱了一曲《蒙娜丽莎》。哪知道他不唱则已，一唱惊人，大家都被他那流畅自然、男人味十足的唱腔迷住了。在大家的鼓励下，那个小伙子放弃了弹奏乐器的艺人生涯，开始向流行歌坛进军。这个小伙子后来居然成为了美国著名的爵士歌王，他就是著名的歌手纳京高（Nat King Cole）。要不是那被逼无奈的开口一唱，纳京高可能永远坐在酒吧里做一个三流的演奏者。

人摆错了位置就永远是庸才。其实，很多时候是我们自己把自己当成了垃圾随地乱扔，荒废了自己的才能。

找到了自己的人生位置，还是不够的，要想立于不败之地，还需要打造属于你的个人品牌。

21世纪是品牌时代，管理学家指出，在职场中也应尽快建立起自己的品牌，从而成为能让老板和同事记住的人，说到你，能让人马上想到你许多与众不同的优点，比如你的业务能力、你为人的亲和力等。这个时代充满了选择的自由，如果在职场中具有了自己的个人品牌，就会有更多选择的机会和更多向上发展的机遇。

个人品牌就是个人在特定工作中显示出的独特的、不同一般的价值。一个人业务能力的高质量和个人的人品质量是品牌的基本特征。此外，个人品牌具有稳定性和可靠性，稳定性是指个人能力的相对稳定，也就是你的做事态度和个人能力都是有保证的，也一定能给企业带来效益；可靠性则是指一个人的美誉度，也就是企业使用你绝对可以放心和信任，放手让你独立工作。

小刘就职的公司已多次裁员，但他却"岿然不动"，因为他不但学历高，技能好，为人也很好，用老板的话讲是"忠诚度高，'经久耐用'"。可见，个人品牌的最基本特征是"质量保障"，这一点跟产品品牌一样。它体现在两方面：一方面是个人业务技能上的高质量；另一方面是人品质量。也就是说，既要有才更要有德。

品牌不是自封的，而是被大家所公认的，个人一旦形成品牌后，他跟职场的关系就会发生根本性变化。像一个企业一样，一旦建立了品牌，工作就会事半功倍。

个人品牌是职业发展的助推器，借助它你可以更快地得到升迁、平步青云。事实上，升迁路上的竞争某种程度上就是个人品牌之争，最终胜出的必定是拥有良好个人品牌的候选人。那么怎样建立自己的个人品牌呢？

1. 进行“品牌定位”

大企业创造品牌的标准方法是“特色—利益”模式，企业思考它所提供的产品或服务的特色，能为客户或是顾客带去什么特殊的利益。这套方法同样可以运用在个人品牌的建立上。想一想，你的特色—利益模式是什么？

2. 打造精湛的专业技能

较强的工作技能是个人品牌的核心内容，精深的专业技能是个人品牌建立的重要元素。个人唯有专精，才能生存。彼得·杜拉克在最新的著作中指出：现在个人专长的寿命，比企业的寿命长。如何将自己的技能和工作的风格形成一个特色，具备不可替代的价值，是建立个人品牌的关键。

3. 持续的学习

个人品牌有个积累和培养的过程。初入职场，个人没有品牌，只有在工作中，以自己的努力和特有价值获得认可才能被业界认同。在这个过程中，你要不断学习新知识，补充新内容。

4. 学会包装自己

“桃李不言，下自成蹊”的观念是不利于建立个人品牌的。包装就是要展现品牌的个性。什么是成功的包装？像商品的包装一样，有吸引力的包装都有共通之处，那就是生命力、明确、信任、耀眼、平易近人。但要注意，过分包装会适得其反，宣扬也要掌握好度。

建立个人品牌对于自我价值的实现尤为重要，其成功的概率也远远大于那些缺少个人品牌的人才。个人品牌一旦形成后，就具有了一定的品牌价值，先前也许是你去找用人单位，而现在也许是用人单位冲着你的品牌找你，个人发展的选择机会增加了，个人的品牌价值也随之提高。

个人品牌需要小心维护。因为它建立起来难，破坏却很容易。你要懂得，当把自己的职业生涯作为一个品牌的时候，在卸职之后，不说之前企业的坏话是非常重要的，因为这会直接影响到你的下一份工作，影响用人企业对你的印象。

感恩的心

身处市场经济的时代，市场经济的运作十分强调把资源配置到最能发挥效率的地方，我们自身也是一种资源，应该寻找最适合我们的岗位，并对自己的兴趣保持一份坚定与执著。

从多项选择中明确想要的结果

很多人的成功或失败，并不取决于他知不知道做事的方法，虽然方法很重要，但真正决定成败的往往是他的选择。

成功是一种选择，你选择了奋斗和坚持就是选择了成功，而不做这个选择便是选择失败。

人生不过是一连串选择的过程，从你早上起来要穿哪一套衣服出门开始，你就在选择；中午要去哪里吃饭，你又在选择。女子有众多的追求者，在考虑结婚的时候，到底是哪一位男士比较适合自己，这需要选择；男士找对象时也需要从女子中选择。选择有大有小，但每日、每月所有的选择的累积影响了你人生的结果。

一个选择对了，又一个选择对了，不断地作出对的选择，到最后便产生了成功的结果；一个选择错了，又一个选择错了，不断地作出错的选择，到最后便产生了失败的结果。

有的人希望工作更顺利、更快乐，但他总是在做他不喜欢的工作，这是他的错误选择，因为他明明可以换工作；有的人希望身体更健康、更强壮，但他总是说他没有时间运动，导致身体虚弱，这是他的选择，因为他明明可以抽出时间来运动；有的人希望家庭更幸福、小孩更听话，但他总是跟太太吵架，导致小孩学业跟不上，这是他的错误选择，因为他明明可以在控制情绪中花时间教育小孩；有的人希望人际关系更好，但他总是说他朋友少，这也是他的选择，因为他可以让自己多交一些朋友，但他不去交；有的人希望赚更多的钱，但他总是抱怨收入不够多，他明明可以更努力地去赚更多的钱，但他却不努力，这是他的错误选择。

美国小伙子杰克看中了韩国姑娘金善姬，便一直追着不放。最后，金善姬辞掉了工作，跟杰克结了婚，回美国定居了。

“我放弃了那么好的工作，远离父母跟随你到美国来，这可是我为你作出的牺牲呀。”金善姬说。她以为这样说能把杰克感动，没想到杰克这么回答她：“我不认为这是什么牺牲，在我看来这只是你的一种选择。”

金善姬后来才认识到，美国人在人际交往中，只会尊重你的选择，而不会承认你的牺牲。这就意味着，你作出的所有决定，都必须符合你自己的心愿，符合自己的心愿才能成为自己的选择。这样与人打交道，才会拥有真正的平等，同时也才能赢得他人的尊重。杰克是一位通晓六国语言的医生，在美国很容易赚钱的，他工作一小时就有 80 美元的收入。但是金善姬却跟国内的朋友说：“我必须工作，必须

学会自己赚钱。如果没有经济上的独立，就不可能作出真正符合心愿的选择，也就不可能赢得他长久的尊重。”最后，金善姬作出了自己的选择。

你是否曾经埋怨过别人？但事实上，你可能错怪了别人，是你的决定使你面临今天的结果——也许你自己作决定，也许你决定由别人为你作决定。

有些人作正确的选择与决定，有些人作错误的选择与决定，但大多数人都不知道他们有权选择，或是轻易将选择权拱手让人，而且大部分的人也不喜欢别人为他们作的决定。千万不要成为这样的人。

感恩的心

若想有一个成功的人生，我们必须降低错误选择的出现概率，减少作错误选择的风险。这就必须预先明确你人生中想要的结果是什么，并且为这个结果而作出所有的选择。明确你人生想要的结果是什么，这本身就是一个选择。

找准你的方向：从“空幻想”到“真目标”

大多数人对于未来都是抱着顺其自然的态度，很少有人会认真地思索，总认为“命里有时终须有，命里无时莫强求”。其实这种看似乐观的想法，换一个角度看完全是一种消极的人生态度。想要坚定地走在人生旅途上，越过那些障碍，你必须有目标。

曾有3名瓦工，在炎炎烈日下同样辛苦地建造一堵墙。一个行人问他们：“你们在干什么？”

“我在砌墙。”第一人答道。

“我干一小时活，挣5元工钱。”第二个瓦工答道。

行路人又稍向前走了几步，来到第三个瓦工面前，提出相同的问题。第三个瓦工仰望着天空，以富有幻想的表情凝视着远方，答道：“我正在修建一座大教堂。”

多年以后，前两个瓦工庸庸碌碌，无甚作为，还在砌墙，而第三个瓦工则成了一位享誉世界的建筑工程师。

古人云：“有志者，事竟成。”所谓志，就是指一个人为自己确立的“远大志向”，确立的人生目标。人生目标是生活的灯塔，如果失去了它，就会迷失前进的方向。确立人生目标，是一个能让我们以繁忙来代替对现实的不满和抱怨的好方法。目标对于人生正像空气对于生命一样，没有空气，生命就不能够存在，没有目标，等待人生的只有失败与徘徊。

如果人生没有目标，就好比陷在黑暗当中，不知道哪里才是方向。人生要有目标，一辈子的目标，一个时期的目标，一个阶段的目标，一个年度的目标，一个月份的目标，一个星期的目标，一天的目标……一个人追求的目标越高越直接，他进步得越快，对社会也就会越有益。有了崇高的目标，再加上矢志不渝地努力，没有什么不能成为现实。

如果将心理学家的结论用哲人的语言来表达，那就是，伟大的目标构成伟大的心灵，伟大的目标产生伟大的动力，伟大的目标形成伟大的人物。

一次，考克斯和约翰一起进行了一次凌晨穿越伦吉提大平原的飞行。景色非常优美，他们能看见大象、狮子和大群羚羊席卷穿过整个平原。

“羚羊的数量这么大，真是一件好事啊！”他们的非洲导游注意到他们正盯着那一大群羚羊沉吟时说道，“否则，这个种群很快就会灭绝。”

考克斯问他为什么这么说，他笑了，然后指着一头停止奔跑的羚羊说：“你将会注意到那头羚羊跑不了多远了。它停下来不是因为意识到有什么重要的事情需要思考，也不是因为它累了，是因它太愚蠢以至于忘记了当初它为什么要奔跑。它发现了天敌，本能地逃开，开始向相反的方向跑。但是它忘记了是什么促使它奔跑，甚至有时候是在最不适当的时候停下来。我曾经看见它就停在天敌旁边，有时甚至向某个天敌走过去，似乎它已经忘记了这是否就是同一种在几分钟以前让自己惊慌失措的动物。它就差冲上去说：‘嘿！狮子先生，你饿了吗？在找午餐吗？’如果不是有一大群羚羊的话，我想这整个种群将在几个星期之内被消灭干净。”

当时，考克斯在热气球上很容易去嘲笑那些羚羊，而在这次飞行结束以前，他发现自己有了一个很有趣的想法——在现实的商业世界中，他曾经见过同样的问题。

是不是有许多人有规律的举动让你想起那些羚羊呢？他们有不错的主意，他们为自己设立了一个目标，而且为这个目标努力了一天或者仅仅半天。也许他们只是谨慎地四处溜达了40分钟罢了。40分钟以后，他们发现自己并没有达到目标。然后他们就会对自己说：“嘿，这太难了。这比我想象的难多了。”接着他们就会永远停在那里一动不动。

为了避免羚羊思维，你必须确定一个目标，然后坚持不懈地向它努力。你不想在路上停下来，而且当你的天敌逼近的时候，当然更不想停下来。当每天结束的时候，你必须好好总结一下，并且问自己：“距离我为自己设定的主要目标，今天我又走近了多少？”如果你对这个问题的真实答案是，今天你没有为达到目标做出什么有意义的行动，也就是说今天你停在路上，那么你必须决心从明天开始让自己振作起来。

感恩的心

人们对梦想总是持一种鄙夷或不屑的看法，但实际上每个人，从童年到老年，谁也无法否定梦想的真实。对梦想的追求要始于足下，认真客观的评价自我，找到真正属于自己的那片天地，描绘一个属于你自己的蓝图。

面对众多诱惑：你只需盯住一个目标

阿爸带着自己的3个儿子去草原打猎。4人来到草原上，这时阿爸向3个儿子提出了一个问题。

“你们看到了什么呢？”

老大回答说：“我看到了我们手中的猎枪，在草原上奔跑的野兔，还有一望无际的草原。”

阿爸摇摇头说：“不对。”

老二回答说：“我看到了阿爸、哥哥、弟弟、猎枪、野兔，还有茫茫无际的草原。”

阿爸又摇摇头说：“不对。”

老三回答说：“我只看到了野兔。”

这时阿爸说：“你答对了。”

一个能顺利捕获猎物的猎人只瞄准自己的目标。我们有时之所以不成功，是因为看到的太多，想得太多，禁不住太多的诱惑，失去了自己的目标和方向。一个人只有专注于你真正想要的东西，你才会得到它。

人人都渴望成功，但是大部分人都是希望自己成功，而不是一定要成功。不成功就做个普通的不能再普通的凡人，也觉着不错，有这样的想法，自然成功的动机不是特别强烈，因此，倘若碰到什么需要付出代价时，就退而求其次了，或者干脆放弃。而成功者之所以成功，是他们发誓一定要成功。真正地追求成功，就要摆正心态，以坚实的精神力量作支撑。

安大略湖的一位著名的主教讲述的一个故事说明了坚强的意志对把握人生机会的重要性：

一个商人需要一个小伙计，他在商店里的窗户上贴了一张独特的广告：“招聘：一个能自我克制的男士。每星期4美元，合适者可以拿6美元。”“自我克制”这个术语在村里引起了议论，这有点不平常。这引起了小伙子们的思考，也引起了父母们的思考。这自然引来了众多求职者。

每个求职者都要经过一个特别的考试。

"能阅读吗？小伙子。"

"能，先生。"

"你能读一读这一段吗？"他把一张报纸放在小伙子的面前。

"可以，先生。"

"你能一刻不停顿地朗读吗？"

"可以，先生。"

"很好，跟我来。"商人把他带到他的私人办公室，然后把门关上。他把这张报纸送到小伙子手上，上面印着他答应不停顿地读完的那一段文字。阅读刚一开始，商人就放出6只可爱的小狗，小狗跑到小伙子的脚边。这太过分了。小伙子经受不住诱惑要看看美丽的小狗。由于视线离开了阅读材料，他忘记了自己的角色，读错了。当然他失去了这次机会。

就这样，商人打发了70个人。终于，有个年轻人不受诱惑一口气读完了。

商人很高兴。他们之间有这样一段对话：

商人问："你在读书的时候没有注意到你脚边的小狗吗？"

年轻人回答道："对，先生。"

"我想你应该知道它们的存在，对吗？"

"对，先生。"

"那么，为什么你不看一看它们？"

"因为你告诉过我要不停顿地读完这一段。"

"你总是遵守你的诺言吗？"

"的确是，我总是努力地去做，先生。"

商人在办公室里走着，突然高兴地说道："你就是我要的人。明早7点钟来，你每周的工资是6美元。我相信你大有发展前途。"年轻人的最终发展的确如商人所说。

感恩的心

克制自己是成功的基本要素之一。太多的人会因某种喜好，某种诱惑，不能把自己的精力完全投入到工作中，完成自己伟大的使命。这可以解释成功者和失败者之间的区别。

不小心迷失自己：不妨暂停一下，校正方向再前进

年轻人可能会有这样的疑问：为什么有的人在单位里能创造出很高的效率，而有的人忙忙碌碌却最终一事无成呢？关键在于他没有注意到所做的事情的方向性，他把精力消耗在偏离方向的不重要的事情上，从而做了一些无用功。他们在羡慕他人成功的同时还往往不知道自己的失误到底在哪里。

有这样一个真实的故事。

18世纪后半叶，欧洲探险家来到澳大利亚，发现了这块“新大陆”。1802年，英国派弗林达斯船长带船队驶向澳大利亚，想最快地占领这块宝地。与此同时，法国的拿破仑为了同样的目的也派阿梅兰船长驾驶三桅船前往澳大利亚。于是，英国和法国进行了一场时间上的比赛。

法国先进的三桅快船很快捷足先登，占领了澳大利亚的维多利亚，并将该地命名为“拿破仑领地”。随后他们以为大功告成，便放松了警惕。他们发现了当地特有的一种珍奇蝴蝶，为了捕捉这种蝴蝶，他们全体出动，一直纵深追入澳大利亚腹地。

这时候，英国人也来到了这里，当他们看到法国人的船只，以为法国人已占领了此地，非常沮丧。但仔细一看却没发现法国人，于是，船长立即命令手下人安营扎寨，并迅速给英国首相报去喜讯。

等到法国人兴高采烈地带着蝴蝶回来时，这块面积相当于英国大小的土地，已经牢牢地掌握在英国人的手中了，留给他们的只是无尽的悔恨。

法国人虽然提前到达了目的地，但是他们在没有完全达成目的时不小心偏离了自己的方向，导致功亏一篑，前功尽弃。这个惨痛的教训告诉我们，不论是学习还是工作，都必须注意行动的方向性和有效性。这样不仅节省时间，同时也有成效，从而避免忙忙碌碌而又毫无所为。一个最简单的做法就是经常问一问自己，我的目标是什么？我的所作所为对实现目标是否有益？直到你达成这个目标为止。如果拼命的在错误的事情上浪费精力，努力工作，即便是做得十全十美，那也只能是南辕北辙，不会给生活带来成功和快乐。

很多人在生意场上或是在工作中，大都以赚钱或是获得名誉为唯一的目标，并且把这一目标无限地扩大，使自己总是处于紧张、繁忙和无序的状态下，很少考虑他们的职业技能、天赋、兴趣爱好等其他方面的问题。在行动的方向上总是处于盲

从的状态，而不是根据自己的实际状况来考虑问题，这样的结果会使自己对工作失去乐趣和激情，最终将会摆脱不掉失败的结果。

保持自我是很重要的，忠于自己的梦想和克制随波逐流的欲望，无论是在工作中还是在生活中都要意识到，你的生活选择是你自己的。

如果你不满意你现在的状态，你想让你的住房更大些，或是你想拥有一部你做梦都想要的汽车，那么你就要为你的梦想付出代价。这个代价就是在你的生活中有一些改变，某种程度上你要付出的更多一些，多思考，改变工作方式更聪明的工作，你总会得到你想要的。

有很多的改变都是前进路上的方向标，虽然这些改变看上去很细微，但是它们的作用要比速度重要得多。在人生的路上，就好像是一次旅行，可以有不同的速度，但首先要明确方向，大多数人在匆匆赶路的时候，不考虑方向的问题，结果去了一些根本不值得去的地方。没有了方向，速度就失去了意义，要记住，方向永远比速度更重要。

“跛足而不迷路的人能赶过虽健步如飞但误入歧途的人。”根据自己的才能特点，发挥自己的性格优势，选择适当的学习目标，这样才能少走弯路，快出成果，早日走上成功之路。

没有目标的努力，有如在黑暗中远行。

决定方向的因素有很多，要在生活中对它们进行严格的审视，比如，你选择什么样的人做朋友、你的时间安排、创造性思维的能力、热情、对工作的态度等等。不要小看每一天的生活状态和快乐指数，这些可能都在潜移默化的影响着你对事物的看法，坚持自己的正确观点，付出勇气和行动，为驱动力加油，这的确是一种简单而有效的成功方法。

事实上，在通往成功的路上会有很多障碍，即使你运用了比较轻松而有效的工作方法，要想获得的更多，还是需要付出努力的，要时刻提醒自己，在成功的路上，一定要表现出耐心和对困难的挑战。如果通过自己的努力而获得了你在生活中从来没有过的金钱，那样的快乐和满足感是会比生下来就富有的人高出几百倍。这种生命的体验不是更有成就感吗？

年轻人，关于自己的人生方向，你是否已作出规划？也许你仍在学校里继续深造，但这不会影响你为自己设计未来的美好蓝图，有了这蓝图，你才不会浪费过多的时间，因为“时间就是金钱”；也许你已是一个“社会人”，那就更应该了解：有一个目标会使你少做很多的无用功，能更轻松、更快捷、更高效地实现它。

其实，年轻人需要懂得的是，无论干什么事都要很好地掌握好方向性，即目标性。没有方向，漫无目的地去干，那样就等于是在白白浪费时间，根本就不会有什么高效率可言。

感恩的心

成功的人都善于把握方向。无论他们做什么事情，都把目标看得很清楚才开始行动。如果没有明确的目标，一味的蛮干，是决不会获取成功，达到理想的彼岸的。一个人最重要的成功原则就是，要时刻清醒的认识到自己是什么样的人和要做什么样的事情。

摆脱心浮气躁的迷惑：脚踏实地干大事

浮躁心理是现代人的通病之一。表现为行动盲目，缺乏思考和计划，做事心神不定，缺乏恒心和毅力，见异思迁，急于求成，不能脚踏实地。比如，有的人看到歌星挣大钱，就想当歌星；看到企业家、经理神气，又想当企业家、经理，但又不愿为了实现自己的理想努力学习。还有的人兴趣、爱好转换太快，干什么事都没有长性，今天学绘画，明天学电脑，三天打鱼两天晒网，忽冷忽热，最终一事无成。

张某是某事业单位一般干部。他主动找到心理医生讲述自己的苦闷："我近一年来一直心神不定，老想出去闯荡一番，总觉得在我们那个破单位待着憋闷得慌。看着别人房子、车子、票子都有了，我心里慌啊！以前我也曾炒过股，倒过一些货，但都是赔多赚少。我去摸奖，一心想摸成个万元户，可结果花几千元连个响都没听着，就没有影了！后来我又跳了几家单位，不是这个单位离家太远，就是那个单位专业不对口，再就是待遇不好，反正找个合适的工作太难了！后来听说某人很有钱，于是写了信去，说自己好困难，可他连信也没回，气得我去信大骂了一顿，讲些威胁的话，准让他惶恐。为此我心里也确实感到失衡，但这种恶作剧让我解恨呀！反正，我心里就是不踏实，闷得慌。"

产生浮躁的主观原因是个人间的攀比。通过攀比，对社会生存环境不适应，对自己的生存状态不满意，于是过火的欲望油然而生。个人奋斗又缺乏恒心与务实精神，缺乏对自己的智力与发展能力的准确定位，从而失去自我。然而，当浮躁使人失去对自我的准确定位，使人随波逐流、盲目行动时，就会对家人、朋友甚至社会带来一定的危害。

在这个瞬息万变的物质世界中，其实人人都可能有过浮躁的心理。对那些意志坚强的人而言，这也许只是一个念头而已。一念之后，还是该做什么就做什么，不会迷失了方向。

浮躁不是病，而是一种普遍的社会心态，没有什么可怕。只要我们让自己的头

脑稍微保持一点清醒，不因浮躁而紧张，我们的心便会随之复归平静，生活也会变得像以前一样容易掌控。

改变浮躁之气，就是要脚踏实地，凡事讲认真。认真就是不放松对自己的要求，就是严格按规则办事做人，就是在别人苟且随便时自己仍然坚持操守，就是高度的责任感和敬业精神，就是一丝不苟的做人态度。

如果每个人都能凭着良心做事，不怕困难，不半途而废，那么不但可以减少失败，而且可使每个人都具有高尚的人格。养成了敷衍了事的恶习后，做起事来往往就会不诚实。这样，人们最终必定会轻视他的工作，从而轻视他的人品。

认真的精神，其实是对自己、对他人、对家庭和社会的高度责任感。做事能否认真与是否有耐心关系密切。许多人做事只图快，只图省力气，怕麻烦，于是偷工减料，“萝卜快了不洗泥”，这样做出的“成果”必然是经不起检验的。商品社会让我们越来越缺乏耐性，金钱正在大口地吞噬着我们的耐性，把我们搞得无比浮躁。而这种“浮躁”，这种“缺乏耐性”正是为人做事不再认真、充满着“浮躁心”的突出表现。

能否认真做事，不但是个行为习惯的问题，更反映着一个人的品行。很难想象一个整天只图自己安逸和舒服，只想着走捷径取巧发财的人，会不辞劳苦地、耐心地、认认真真地去做好该做的事。认真做事的前提，是认真做人。

以下是克服浮躁心理的具体步骤。

1. 立长志，而不是常立志

这点对于防止浮躁心理的滋生和蔓延是十分有利的。立志要扬长避短。根据自己的特点来确立目标，才会有成功的希望，千万不要赶时髦。立志不在于多，而在于“恒”。要防止“常立志而事未成”。

2. 重视行为习惯

做事情要先思考，后行动。比如，出门旅行，要先决定目的地与路线；上台演讲，应先准备讲稿。在做事之前，经常问自己这样一些问题：“为什么做？怎么做？希望什么结果？”并要具体回答，写在纸上，使目的明确，言行、手段要具体化。做事情要有始有终。不焦躁，不虚浮，踏踏实实做每一件事。一次做不成的事情就一点儿一点儿分开做，积少成多，聚沙成塔，累积到最后即可达到目标。

3. 有针对性地“磨炼”

可以采取一些措施，有针对性地“磨炼”自己的浮躁心理。比如，练习书法，学习绘画，弹琴，下棋等，有助于培养耐心和韧性。此外，还要学会调控自己的浮躁情绪。比如，做事时可用语言进行自我暗示：“不要急，急躁会把事情办坏。”“不要这山看着那山高，这样会一事无成。”“坚持就是胜利。”只要坚持不断地进行心理上的练习，浮躁的毛病就会慢慢改掉。

4. 用榜样教育

身教重于言教。以勤奋努力、脚踏实地工作的良好形象为榜样，改善自己的言行。还可以用如革命前辈、科学家、发明家、劳动模范、文艺作品中的优秀人物以及周围同事的优良品质来对照检查自己，督促自己改掉浮躁的毛病，培养其勤奋不息、坚韧不拔的优良品质。

感恩的心

做事是否认真，体现着一个人的生活态度、敬业精神。只有那些有着严谨的生活态度和满腔热忱的敬业精神的人，才会认真对待每一件事，不做则已，要做就一定要尽心尽力做好。这样的人也往往会得到别人的信任，为自己打开成功之门。

学会放弃：不做无意义的执著

当你确定了目标以后，下一步便是鉴定自己的目标，或者说鉴定自己所希望达到的领域。如果你决心做一下改变，就必须考虑到改变后是什么样子；如果你决定解决某一问题，就必须考虑到解决中可能遇到的困难是什么。

当描述了理想的目标以后，你必须研究一下达到该目标所需的时间、财力、人力的花费是多少，你的选择、途径和方法只有经过检验，方能估量出目标的现实性。你或许会发现自己的目标是可行的，否则你就要量力而行，修改自己的目标。

有许多满怀雄心壮志的人毅力很坚强，但是由于不会进行新的尝试，因而无法成功。请你坚持你的目标吧，不要犹豫不前，但也不能太生硬，不知变通。如果你确实感到行不通的话，就尝试另一种方式吧。

那些百折不挠、牢牢掌握住目标的人，都已经具备了成功的要素。下面两个建议一旦和你的毅力相结合，你期望的结果便更易于获得。

1. 告诉自己“总会有别的办法可以办到”

每年有几千家新公司获准成立，可是5年以后，只有一小部分仍然继续运营。那些半路退出的人会这么说：“竞争实在是太激烈了，只好退出为妙。”真正的关键在于他们遭遇障碍时，只想到失败，才会失败。

你如果认为困难无法解决，就会真的找不到出路。因此一定要拒绝“无能为力”的想法。

2. 先停下，然后再重新开始

我们时常钻进牛角尖而不知自拔，因而看不出新的解决方法。

成功者的秘诀是随时检视自己的选择是否有偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。

两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口，有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足可供家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花，便欲赶路回家。

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上扔着一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十多匹之多。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下背负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴却有不同的看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头的麻布及棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。

他同伴仍是那套不愿丢下棉花，以免枉费辛苦的论调；并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。走到山下时，无缘无故下了一场大雨，两人在空旷处被淋了个湿透。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的大包棉花，吸饱雨水，重得完全无法再背得动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑金的同伴回家去。

这个故事的结局与以往不同，背棉花的樵夫因为坚持，最终一无所获，而几经放弃与选择之后的樵夫最终获得了财富。

一个非常干练的推销员，他的年薪有六位数字。很少有人知道他原来是历史系毕业的，在干推销员之前还教过书。

这位成功的推销员这样回忆他前半生的道路："事实上我是个很没趣的老师。由于我的课很沉闷，学生个个都坐不住，所以，我讲什么都听不进去。之所以是没趣的老师，是因为我已厌烦教书生涯，毫无兴趣可言，但这种厌烦感却在不知不觉中也影响到学生的情绪。最后，校方终于不与我续约了，理由是我与学生无法沟通；其实，我是被校方免职的。当时，我非常气愤，所以痛下决心，走出校园去闯一番事业。就这样，我才找到推销员这份胜任并且愉快的工作。

"真是'塞翁失马，焉知非福。'如果我不被解聘，也就不会振作起来！基本上，我是很懒散的人，整天都病恹恹的。校方的解聘正好惊醒我的懒散之梦，因



此，到现在为止，我还是很庆幸自己当时被人家解雇了。要是没有这番挫折，我也不可能奋发图强起来，而闯出今天这个局面。”

有人认为：如果没有成功的希望，屡屡试验是愚蠢的、毫无益处的。诺贝尔奖得主莱纳斯·波林说：“一个好的研究者知道应该发挥哪些构想，而哪些构想应该丢弃，否则会浪费很多时间在差劲的构想上。”有些事情，你虽然用了很大的努力，但你迟早要发现自己处于一个进退两难的地位，你所走的研究路线也许只是一条死胡同。这时候，最明智的办法就是及时抽身退出，去研究别的项目，寻找成功的机会。

牛顿早年就是永动机的追随者。在进行了大量的实验之后，他很失望，但他很明智地退出了对永动机的研究，在力学中投入更大的精力。最终，许多永动机的研究者默默而终，而牛顿却因摆脱了无谓的研究，在其他方面脱颖而出。坚持是一种良好的品性，但在有些事上过度的坚持，会导致更大的浪费。

感恩的心

在人生的每一个关键时刻，你都要审慎地运用智慧，做最正确的判断，选择正确方向，同时别忘了及时检视选择的角度，适时调整心态。放掉无谓的固执，冷静地用开放的心胸做正确抉择。每次正确无误的抉择将指引你走在通往成功的坦途上。

走弯路的教训：选择比努力更重要

男怕入错行，女怕嫁错郎。后半句在现代恐怕已经过时了，可前一句依然适用，男人“入错行”，虽然也可以转行，但也决非如想象那么容易。

一个年轻人，大学毕业后，被分配到一家大型国有企业，可不巧的是这家企业刚刚进行了人员调整。于是，他就在领导的“安慰”下，到基层锻炼锻炼。尽管他当时很不情愿，但细一想，这家大型国企还是很稳定的。当时收入还算可以，虽然听说同学有辞职的，也曾动过心，但想想也就算了。

最重要的是，他因为已习惯了那个工作和周围的环境，所以积极找别的工作就变得不十分重要了，于是一做近十年，也不想换工作了。后来，由于国企的经营不善，许多人相继下岗，他才不得不重新面对自己的人生选择。可是，此时的他又能有多少选择的机会呢？

也许你会说，转行有什么难？也许你是可以说转就转的人，但恐怕绝大部分的



人都做不到，因为一个工作做久了，习惯了，加上年纪大了些，有了家庭负担，便会失去转行面对新行业的勇气。因为转行要从头开始，怕影响到自己的生活，虽然那还不是你自己真正想要的生活。另外，也有人心志已经磨损，只好做一天算一天。有时还会扯上人情的牵绊、恩怨的纠葛，种种复杂的原因，让你“人在江湖，身不由己”！

其实行行出状元，并没有哪个行业不好，哪个行业才好，那为何又要提醒你“千万别入错行”呢？

找工作要睁大眼睛，找适合你的工作，找你喜欢的工作，找有发展性的工作，千万别因一时无业，怕人耻笑而勉强去做自己根本不喜欢的工作。人总是有惰性的，不喜欢的工作做了三两个月，一旦习惯了，就会被惰性套牢，不想再换工作了。一晃三年五年过去了，那时要再转行，就更不容易了。

虽说很多人的第一个工作是在匆忙之中选定的，为了生活，也许顾不了那么多。这个工作一日一日地做下去，一年两年过去了，人头熟了，经验也有了。有的人从此安安分分地上他的班；有的人则运用已经学到的经验，自己创业当老板；有的则转行，到别的天地里试试运气。

转行的想法90%以上的人都有过，光是想当然没什么关系，如不只是想，真的要转，那么你就要三思而后行！

并不是说转行的人必定失败，天底下没有这么绝对的事，而事实上，转行后有好的发展的人也不少。但话说回来，转行后成就不如老本行的人也很多。这些人有的还不死心地期待“明天会更好”，有的则早已向后转，回到老本行去了。也许你会说：“我没有看到转行后失败的人！”真相是：人都好面子，他转行失败会告诉你吗？

那么，转行之前要“三思”，“思”什么呢？有几个方向可以参考：我的本行是不是没有发展了？同行的看法如何？专家的看法又如何？如果真的已无多大发展，有无其他出路？如果有人一样做得好，是否说明了所谓的“无多大发展”是一种错误的认识？我是不是真的不喜欢这个行业？或是这个行业根本无法让我的能力得到充分的发挥？换句话说：越做越没趣，越做越痛苦？对未来所要转换的行业的性质及前景，我是不是有充分的了解？我的能力在新的行业是不是能如鱼得水？而我对新行业的了解是否来自客观的事实和理性的评估，而不是急着要逃离本行所引起的一相情愿的自我欺骗？转行之后，会有一段时间青黄不接，甚至影响到生活，我是不是做好了心理准备？

如果一切都是肯定的，那么你可以转行！

不过，有很多事情常出人意料，事先的评估和判断都很好，真正做了才发现不如预期的那么顺利和乐观，转行也是如此。因此，除非真的迫不得已，否则奉劝你



还是别转行，有如下几个理由：

做事靠经验，经验则是累积来的，而不是可从速成班学来的。如果你转的是和本行毫无关系的行业，等于是把过去所累积的专业经验全部丢掉，那不是很可惜吗？而且在新的行业里，你又要花很多时间从头学起，这种时间和精神的浪费相当惊人。何况还不一定能学得好！

做事要有成就，冲劲也很重要，而人一旦到了某个年龄，冲劲就会减少。在要收成的年龄转行，就算有冲劲，也会少了许多，守成的心态反而会让你在新的行业进退不得。于是一转眼，四十岁了，五十岁了，光阴虚度，不堪回首，何必呢？

话是这么说，也并非叫你非委屈自己老死在本行里，但转行的风险毕竟太大。日本有一句俗语："滚石不生苔。"说的正是转行这件事。要转行，不如从老本行出发，看看与其有关的行业有哪些，等了解清楚了再转，这样可少花很多力气。

感恩的心

若无大决心、大魄力，最好不要轻率作选择，尤其不能听别人说那个行业好，就嫌弃起自己的本行，心动又行动。这种哪边好往哪边跑的心态会让你一辈子都在转行中不得安定。过于频繁轻率地转行，可能会使你在哪里都无所积累，因而一生一事无成。



第十六章

感谢为难的事，训练你明辨是非的判断能力

衡量事情正确与否的标准是什么？答案并不是唯一的。仁者见仁，智者见智。每个人的心中都有自己的完美答案，所以你不必受谁对谁错、孰是孰非的折磨，做好自己就足够了。当然，原则性问题毋庸置疑。感谢那些为难的事，练就你敏锐的眼光，提升你的鉴别力，使你成为一个果敢而坚定的人。

还在受办事优柔寡断的折磨吗

人们做事的时候都希望把风险降到最低，事事求保险，这当然无可厚非。但是有些时候，机会稍纵即逝，稍一犹豫就很可能错失良机。做任何事情都是有风险的，如果一味拣有把握的事情做，那么你的人生可能永远是碌碌无为的。

有些人一旦遇到了棘手的事情，就一定要去和他人商量，这种优柔寡断的人，既不相信自己，也不会被别人所信赖。有些人简直优柔寡断到无可救药的地步，他们不敢决定任何一种事情，不敢担负起应负的责任。而他们之所以这样，是因为他们不知道事情的结果会怎样——究竟是好是坏，是吉是凶。他们常常对自己的决断产生怀疑，不敢相信他们自己能解决重要的事情。因为犹豫不决，很多人错失了成功的大好机会。

华裔电脑名人王安博士，声称影响他一生的最大的教训，发生在他 6 岁之时。有一天，王安外出玩耍，路经一棵大树的时候，突然有什么东西掉在他的头上。他



伸手一抓，原来是个鸟巢。他怕鸟粪弄脏了衣服，于是赶紧用手拨开。鸟巢掉在了地上，从里面滚出了一只嗷嗷待哺的小麻雀。他很喜欢它，决定把它带回去喂养，于是连鸟巢一起带回了家。

王安回到家，走到门口，忽然想起妈妈不允许他在家里养小动物。所以，他轻轻地把小麻雀放在门后，匆忙走进室内，请求妈妈的允许。在他的苦苦哀求下，妈妈破例答应了儿子的请求。王安兴奋地跑到门后，不料，小麻雀已经不见了。一只黑猫正在那里意犹未尽地擦拭着嘴巴。王安为此伤心了好久。

这件事给了王安终身有益的教训，他由此得出一个结论：只要是自己认为对的事情，绝不可优柔寡断，必须马上付诸行动。不能做决定的人，固然没有做错事的机会，但也失去了成功的机运。

美国拉沙叶大学的一位业务员前去拜访西部一个小镇上的一位房地产经纪人，想把《推销与商业管理》课程介绍给这位房地产商人。这位业务员到达房地产经纪人的办公室时，发现他正在一架古老的打字机上打着一封信。这位业务员自我介绍一番，然后介绍所推销的这个课程。

那位房地产商人显然是听得津津有味。然而，听完之后，却迟迟不作出决定。

这位业务员只好单刀直入了："你想参加这个课程吧？"这位房地产商人以一种无精打采的声音回答说："啊呀！我自己也不知道是否想参加。"他说的是实话，因为像他这样难以迅速作出决定的优柔寡断的人有数百万之多。

这位业务员站起身来，准备离开，但接着他说的这段话使房地产商人大吃一惊。

"我决定向你说一些你不喜欢听的话，但这些话可能对你很有帮助。先看看你工作的办公室，地板脏得怕人，墙壁上全是灰尘。你现在所使用的打字机看来好像是大洪水时代诺亚先生在方舟上所用过的。你的衣服又脏又破，你脸上的胡子也未刮干净，你的眼光告诉我你已经被打败了。请记住，我现在并不是向一位准备进入我们学校的学生讲话，即使你用现金预交学费，我也不会接受。因为，如果我接受了，你将不会拥有去完成它的进取心，而我们不希望我们的学生当中有人失败。

"现在，我告诉你，你为何失败。那是因为优柔寡断的你没有做出决定的能力。在你的一生中，你一直养成一种习惯：逃避责任，无法做出决定。错过了今天，即使你想做什么，也无法办得到了。如果你告诉我，你想参加这个课程，或者你不想参加这个课程，那么，我会同情你。因为我知道，你是因为没钱才如此犹豫不决。但结果你说什么呢？你承认你并不知道你究竟参加或不参加。你已养成逃避责任的习惯，无法对影响到你生活的所有事情做出明确的决定。"

房地产商人呆坐在椅子上。这位业务员又说："我的批评也许伤害了你，但我倒是希望能够触动你。现在我以男人对男人的态度告诉你，我认为你很有智慧，而

且也确定你很有能力。你不幸养成了一种令你失败的习惯，但你可以再度站起来。我可以扶你一把，只要你愿意原谅我刚才所说过的那些话。你并不属于这个小镇。这个地方不适合从事房地产生意。赶快替自己找套新衣服，即使向人借钱也要去买来，然后跟我到圣路易斯去。我将介绍一个房地产商人和你认识，他可以给你一个赚大钱的机会，同时还可以教你有关这一行业的注意事项；你以后投资时可以运用。你愿意跟我来吗？"

那位房地产商人竟然抱头哭泣起来。最后，他努力地站了起来和这位业务员握着手，感谢他的好意，并说他愿意接受他的劝告，但要以自己的方式去进行。他要了一张空白报名表，答应报名参加《推销与商业管理》课程，并且凑了一些硬币，先交了头一期的学费。

3年以后，这位去掉了优柔寡断弱点的房地产商人开了一家拥有60名业务员的大公司，成为圣路易斯最成功的房地产商人之一。

对于比较复杂的事情，在决断之前必须从各方面来加以权衡和考虑，但是一旦打定主意，就决不要再更改，不再留给自己后退的余地。一旦决策，就要有破釜沉舟的勇气。只有这样做，才能养成坚决果断的习惯，既可以增强人的自信，同时也能博得他人的信赖。有了这种习惯后，在最初的时候也许会作出错误的决策，但由此获得的自信等种种卓越品质，足以弥补错误决策可能带来的损失。

感恩的心

对成功来说，犹豫不决、优柔寡断是最危险的仇敌，在它还没有对你施加影响、破坏你的机会之前，你就应该立即把这样的敌人置于死地。不要再犹豫，不要再思前想后，马上作出决定，就在现在。要逼迫自己迅速作出决策，不要在选择面前无所适从。

不必"想法太多"：别让机遇在犹豫中溜掉

《致富时代》杂志上，曾刊登过这样一个故事。

有一个自称"只要能赚钱的生意都做"的年轻人，在一次偶然的机会，听人说市民缺乏便宜的塑料袋盛垃圾。他立即就进行了市场调查，通过认真预测，认为有利可图，马上着手行动，很快把价廉物美的塑料袋推向市场。结果，靠那条别人看来一文不值的"垃圾袋"的信息，两星期内，这位小伙子就赚了4万元。

相反，一位智商一流、执有大学文凭的翩翩才子决心"下海"做生意。



有朋友建议他炒股票，他豪情冲天，但去办股东卡时，他又犹豫道："炒股有风险啊，等等看。"

又有朋友建议他到夜校兼职讲课，他很有兴趣，但快到上课了，他又犹豫了："讲一堂课，才20块钱，没有什么意思。"

他很有天分，却一直在犹豫中度过。两三年了，一直没有"下"过海，碌碌无为。

有些人不是没有成功立业的机遇，只因不善抓机遇，所以最终错失机遇。他们做人好像永远不能自主，非有人扶持不可，即使遇到任何一点小事，也得东奔西走地去和亲友邻人商量，同时脑子里更是胡思乱想，弄得自己一刻不宁。于是愈商量愈拿不定主意，愈东猜西想愈是糊涂，最后弄得毫无结果，不知所终。

一个成功者应该具有当机立断、把握机遇的能力。他们只要自己把事情审查清楚，计划周密，就不再怀疑，立刻勇敢果断地行事。因此，任何事情只要一到他们手里，往往能够随心所欲，大获成功。

在行动前，很多人提心吊胆，犹豫不决。在这种情况下，首先你要问自己："我害怕什么？为什么我总是这样犹豫不决，抓不住机会？"在成功之路上奔跑的人，如果能在机遇来临之前就能识别它，在它消逝之前就果断采取行动占有它，这样，幸运之神就会来到你的面前。

当机立断，将它抓获，以免转瞬即逝，或是日久生变。看来，握住机遇，眼力和勇气是不可缺少的。

机遇是一位神奇的、充满灵性的但性格怪僻的天使。它对每一个人都是公平的，但绝不会无缘无故地降临。只有经过反复尝试，多方出击，才能寻觅到它。

有一个人一天晚上碰到一个神仙，这个神仙告诉他说，有大事要发生在他身上了，他会有机会得到很大的财富，在社会上获得卓越的地位并且娶到一个漂亮的妻子。

这个人终其一生都在等待这个奇异的承诺，可是什么事也没发生。这个人穷困地度过了他的一生，最后孤独地老死了。当他上了西天后，他又看见了那个神仙，他对神仙说："你说过要给我财富、很高的社会地位和漂亮的妻子，我等了一辈子，却什么也没有。"

神仙回答他："我没说过那种话。我只承诺过要给你机会得到财富、一个受人尊重的社会地位和一个漂亮的妻子，可是你却让这些从你身边溜走了。"

这个人迷惑了，他说："我不明白你的意思。"神仙回答道："你记得你曾经有一次想到一个好点子，可是你没有行动，因为你怕失败而不敢去尝试。"这个人点点头。

神仙继续说："因为你没有去行动，这个点子几年以后给了另外一个人，那个人一点也不害怕地去做了，你可能记得那个人，他就是后来变成全国最有钱的那个人。

"还有，你应该还记得，有一次发生了大地震，城里大半的房子都毁了，好几



千人被困在倒塌的房子里，你有机会去帮忙拯救那些存活的人，可是你怕小偷会趁你不在家的时候，到你家里去打劫、偷东西，你以这作为借口，故意忽视那些需要你帮助的人，而只是守着自己的房子。”这个人不好意思地点点头。

神仙说：“那是你去拯救几百个人的好机会，而那个机会可以使你在城里得到多大的尊崇和荣耀啊！”

“还有，”神仙继续说，“你记不记得有一个头发乌黑的漂亮女子，你曾经非常强烈地被她吸引，你从来不曾这么喜欢过一个女人，之后也没有再碰到过像她这么好的女人。可是你想她不可能会喜欢你，更不可能会答应跟你结婚，你因为害怕被拒绝，就让她从你身旁溜走了。”这个人又点点头，可是这次他流下了眼泪。

神仙说：“我的朋友啊，就是她！她本来该是你的妻子，你们会有好几个漂亮的小孩，而且跟她在一起，你的人生将会有许许多多的快乐。”

在通往成功的道路上，机会可能随时轻轻地从你门前经过，不要等待机会去敲开你的门，因为门闩在你自己这一面。机会也不会跑过来说“你好”，它只是告诉你“站起来，向前走”。知难而退，优柔寡断，缺乏一往无前的勇气，这便是人生最大的难题。

要善于发现机会。很多的机会好像蒙尘的珍珠，让人无法一眼看清它华丽珍贵的本质。踏实的人并不是一味等待的人。要学会为机会拭去障眼的灰尘，不要总是为自己找借口。没有目标，没有勇气，一个胆小鬼即使与机会相遇，也根本不敢迈出成功的第一步，只知道成功不会属于自己。

感恩的心

没有判断力的人，往往使一件事情无法开场，即使开了场，也无法进行。他们的一生大半都消耗在没有主见的怀疑之中，即使给这种人成功的机遇，他们也永远不会达到成功的目的。

无需假面具：勇敢做真实的自己

有人问古希腊犬儒学派创始人安提司泰尼：“你从哲学中获得了什么呢？”他回答说：“发现自己的能力。”正是这种能力的获得，使人的思想和情感有了往高尚和纯粹境界提升的可能。

发现自己，就是发现另一个自己；发现假面具后面一个真实的自己；发现自己的各个部分，发现自己的局部、偏见、愚昧、丑陋、冷漠、恐惧，发现自己的热

情、灵感、勇气、创造力、想象力和独特个性。

实际上，一个人多多少少是分裂的，在分裂的各个自我之间进行平等、理性的对话，正是一个人的内省过程，正是一个人的悟性从晦暗到敞亮的过程。正如真理愈辩愈明，在各个自我之间的诉说、解释、劝慰乃至激烈的辩论中，人心深处的仁爱、智慧和正义感就可能浮出海面。

安提司泰尼是善于发现自己的。他看到铁是被锈腐蚀掉的，他评论说，嫉妒心强的人被自己的热情消耗掉了——他是在同自己的嫉妒谈话，对自己潜伏着的嫉妒作出严正警告。他常去规劝一些行为不轨的人，有人便责难他和恶人混在一起，他反驳道：医生总是同病人在一起，而自己并不感冒发烧——他是在同自己的德行和自信谈话。他认为：那些想不朽的人，必须忠实而公正地生活——他是在同自己的信念谈话……

一生与孤独为伴的哲学之父、后精神分析大师克尔凯郭尔，更是善于发现自己的人。他在世时，整个世界都不理解他，甚至敌视和厌弃他。他一方面向整个世界的虚伪和庸俗宣战，一方面回到自己内心，不厌其烦地同自己谈话。

他在短短的一生中写了1万多页日记，几乎天天在同自己谈话。然而，正是这个“真正的自修者”，这个与人类社会格格不入的“例外者”充满绝望和激情的自我倾诉，许多年后成为震撼人类精神的伟大启示。

伟大的诗人都善于发现自己。因为只有善于发现自己，作品本身才更具真实性，更有穿透事物的尖锐性。

请看里尔克的最辉煌作品是怎样写出来的：“不和任何人见面，除了对自己的内心说话之外，绝对不开口——这的确是我立下的誓言。”

所谓“对自己的内心说话”，就是写诗，换一种说法，写诗就是诗人同自己谈话的一种方式。在同自己谈话的过程中，诗人把自己在生命冲突中体验到的种种图像精确地呈现出来，从而让我们看到了生存的陷阱、灵魂的锯齿、信念的血痕以及万物的疼痛。诗人的声音必然是可靠的、真实的，摒除了所有虚伪、怯懦、狂妄和矫揉造作。

发现自己既是一种能力和智慧，又是一种德行，一种高贵的人格境界，更是认识自我、走向成功的第一步。

感恩的心

人拥有发现自己的能力，也就是拥有对自己的审察、怀疑、反省、忏悔的能力，拥有深入深究事物真相和本质的能力。如果缺乏这种能力，人便会被自己蒙蔽，糊里糊涂地虚耗和损害自己的生命，甚至给别人、给社会带来伤害。

坚持“肯定”的立场：习惯寻求别人的认同，等于放弃自己

成功需要肯定自己，并坚持自己的立场。

不知你是否因为别人表露出一种不以为然的态度就改变自己的立场？你是否因为别人不同意你的意见而感到消沉、忧虑？你是否在饭馆吃饭时，饭菜的口味并不令你满意，而你却不敢提出意见，或者退回去，因为这样你怕服务员会不高兴？你是否处心积虑寻求别人的赞许，渴望得到别人的赏识，未能如愿时就会情绪低落？

有位年轻人曾这样诉说他的苦恼：每当听到同事下班一块去吃饭、喝酒、唱歌时，他便陷入进退两难的境地中。按个人意愿，他一点也不想去，只希望回家好好休息、看书、听听音乐，静静地享受独处省思的乐趣。但是他知道若是把这些想法讲出来作为婉拒的理由，会被同事取笑而成为笑柄。

于是他压下了自己的意愿，顺从同事的模式，在喧闹、嬉笑中度过了一个又一个吃喝玩乐的夜晚。他越来越不快乐，越来越痛恨自己，想改变这种令他厌恶的上班式无味之友谊，想大声向同事们说“不”，可又总提不起勇气。他甚至觉得自己就像头被人牵来牵去的猪。

还有一位书生气很浓的青年人下海经商。朋友们都说他不是一块经商的料：不抽烟、不喝酒、不会拉关系，不会与人讨价还价等等，好像商人应具备的资质他全没有。但让大家跌破眼镜的是：他的公司在经过一段艰难的沉寂之后，竟然生意兴隆，财源广进。他说：“我只做好了最基本的几点，以诚待人，守诺守信，保证质量，客户们刚开始有些不习惯，现在都挺喜欢同我打交道的，省心省力还踏实。”

有些约定俗成的东西或大家都习惯的做法未必是完全正确的，也未必适合于你，只要你认为自己是对的，坚持一下又何妨？

一旦寻求别人的认同、赏识和赞赏成为你的一种需要，并久而久之形成一种潜意识的习惯，要想做到保持自我并逐渐进步就很困难了。如果你非要得到别人的夸奖不可，并常常向他人做出这种表示，那就没有人愿意跟你坦诚相见了。有些人虽然会奉献出他们的赞美之词，但其内心未必对你有什么好感。同样，你更容易无法明确地阐述自己的想法，为了迎合他人的观点与喜好而放弃你的观点，甚至牺牲自己的价值。

感恩的心

习惯寻求别人的认同，等于放弃了自己。不管什么时候，都不要放弃自己，放弃了自己不仅会失去成就自己的机会，自己的生命也会随之失去意义。

自己做回主：可以按自己的方式做事

有人想为自己的假期定一个电视计划、一个戏剧计划和一个旅游计划……他想更合理地安排自己的时间。但是，如果速度比方向更重要的时候，不是很可笑吗？一边争分夺秒，一边却在大把大把地挥霍着岁月，甚至正在埋葬自己的梦想，这种做法难道不危险吗？这是因为他对于自己想要前进的方向考虑得太少的缘故。因为他不相信自己明天可以成为一个完全不同的人，做着与昨天和今天完全不同的事情。

我们的梦想和目标足以成为一种磁石，吸引万物和所有的人，使我们能逐渐将它变成现实。的确，这并非一件容易的事，可是每一位成功人士都有类似的经验。

但是，仅仅偶尔做一做梦是不够的，我们必须将自己的目标纳入自己的思想中。我们必须不断地想着自己的目标，相信它能实现。这里有一个简单的窍门：我们想象着已经达到了自己的目标，这就是说，我们不光在思想上实现了它，并从感情上去享用它。

每当我们以这种方式将注意力集中在我们的梦想上的时候，我们就在现有的起点与我们想要达到的目标之间架起了一座桥梁。每一次的想象都会加深我们的梦想成为现实的必然性，这种确信会转化为促成成果的实际行动。自信也会在此过程中得以加强，从而激励我们去寻找可行的方式和机会。

吉尔贝特·卡普兰在25岁的时候创办了自己的第一份杂志。他是一个完全醉心于工作的人，在15年的时间里，他把自己的杂志办成了发行量巨大的知名杂志之一。他几乎夜以继日地工作着。可是在他40岁的时候，他突然出售了自己的企业，出什么事了？

有一天，他听了马勒的第二交响曲，乐曲深深地吸引了他，唤醒了他内心深处沉睡已久的东西。更重要的原因是，他认为应该重新演绎马勒的第二交响曲，他觉得缺了点什么，他听到的演奏不符合马勒的原意。

他出售了自己的企业，决定要成为一个指挥家。所有的专业人士都一致认为他的做法是一次希望渺茫的冒险。因为卡普兰在此之前从来没有做过指挥，也根本不

会演奏任何乐器。一个甚至连乐谱都读不懂的经理当指挥，这简直可笑极了。可是，这些批评意见动摇不了卡普兰的决心，他甚至将目标定得更高了：他要以一种全新的方式来演绎马勒的作品。

然后他就开始学习，他向最优秀的指挥家求教。他请了老师，不断地为自己的梦想而奋斗，只过了两年，他的梦想就成为了现实。1996年，吉尔贝特·卡普兰就演奏了美国最成功的古典作品集，在同一年里，他作为一名受人仰慕的指挥家出席了萨尔茨堡音乐节的开幕式。

诺曼·文森特·皮尔一针见血地说："大多数人不愿意相信他们本身具备着所有可以让梦想成真的素质。因此，他们试着满足于那些与他们不相配的东西。"本杰明·迪斯累里也说过："对于那些为了实现自己的誓言甚至不惜拿生命去冒险的人来说，没有任何东西可以摧毁他们的意志。"

为什么有的人能让别人为自己工作而另一些人却甘愿为别人卖力呢？区别就在于我们追求自己梦想的程度。当两个人相遇的时候，通常那个作出了真正的决策，并竭尽全力要实现自己的目标的人总是能最终影响另一个人，而且或多或少地让他跟随自己的脚步前进。我们将梦想抓得越紧，我们就会越坚强。

生命中没有比实现自己的梦想更让人满足的了。从另一方面说，世界上也没有比背叛并最终放弃自己的梦想更令人沮丧的事情了。

聪明的年轻人总是每隔一段时间就停下来问自己："我是在体验我的梦想，还是在畏惧不前？"但丁说过："熊熊烈火是从微弱的火苗中产生的。"

你要以你的方式来生活。就像弗兰克·西纳特拉在歌中唱到的那样："很多甚至更多的，是我以自己的方式来行事。"西纳特拉先生是这样生活的，也是这样辞世的。因此，美国总统在他的葬礼上说道："他以自己的方式而行事。"

感恩的心

你可以做自己生活的设计师，可以创造自己梦想中的未来，规划与自己匹配的生活蓝图。过去以及现在都不等同于未来。即使你与别人手中握有同样的画笔，也能描绘出一幅与众不同的美丽画卷。

不为"眼光"而活：坚守自己的原则

如果你思考的时候受人左右，做哪一行都不会出人头地。

曾有一个女孩，她喜欢穿大喇叭裤，头顶阿福蓬蓬头，脸上涂满五颜六色的彩

妆，为此常遭到各式人士的批评。

有一天晚上，她跟一位邻居友人约好去看电影。当她以一身嬉皮士的打扮出现在朋友面前时，她朋友说："你应该换一套衣服。你扮成这个样子，我才不要跟你出门。"

她怔住了说："要换你换。"于是她朋友走了。

这一幕正好被她母亲看到了，她母亲对她说："你可以去换一套衣服，跟其他人一样。但你如果不想这么做，而坚强到可以承受外界嘲笑，那就坚持你的想法。但是，你必须知道，你会因此引来批评，因为与大众不同本来就不容易。"

这一席话使她受到极大震撼。她非常感激她的母亲，并一直坚持着自己的原则，活出了一个真实、与众不同的自己。

几十年前，一位住在犹他州首府盐湖城的年轻人做了一件反常的事，令认识他的人大跌眼镜。在这之前，他因为工作勤勉努力、生活节俭有规律而被所有朋友称道。

他做了什么呢？原来他从银行中取出他的全部积蓄买了一部新车，这还不是最"愚蠢"的，当他把新车开回家后，就在车库里动手拆卸汽车，车库里摆满了零零散散的汽车零件。他仔细检查了每个零件，然后又把汽车装好，这个行为重复了许多遍，人们对此感到大惑不解，嘲笑他是不是"疯了"。.

几年后，那些嘲笑过这位年轻人的人们不得不承认他们错了，而这位年轻人具有异乎常人的远见卓识——他开始制造汽车了。他的产品领导了整个汽车工业，他还在汽车这个领域做了许多有价值的改进和革新，他成功了。这个当年反复拆装汽车的年轻人名叫沃尔特·珀西·克莱斯勒。

几乎每一个成功的故事都源于一个伟大的想法，而故事的主人公无一例外地会遇到嘲笑和困境。而他们的过人之处就在于能够使这些杂音在头脑中沉寂下来，让自己静静地倾听真正的声音。他们的"疯狂"并非真的盲目，其中蕴涵着目的，蕴涵着方法。正因为如此，他们对自己的行为抱有积极的态度。

你有自己的头脑和心智，好好运用，自己作决定。千万别让自己成为别人思想的奴隶，不能让自己的头脑成为别人思想的跑马场。

1969年9月某日，美国总统顾问基辛格，就越南战争问题与苏联驻美国大使多勃雷宁举行会谈。正当基辛格发言时，尼克松总统给基辛格打来电话，谈了几分钟之后，基辛格对多勃雷宁说："总统刚才在电话里对我说，关于越南问题的火车刚刚开出车站，现在正在轨道上行驶。"老练的多勃雷宁试图缓和一下气氛，机智地接过话头说："我希望是架飞机而不是火车，因为飞机中途还能改变航向。"基辛格立即回答说："总统是非常注意选择词汇的，我相信他是说一不二，他说的是火车。"

基辛格的这句话非常有力量！在带有原则性的问题上，一就是一，二就是二，



即使对方是在开玩笑，也应该当仁不让。

20世纪50年代是麦卡锡主义在美国横行的日子，这股恶浪浊流把爱因斯坦惊醒了。他决定挺身而出，担当起一个人权斗士应有的责任。

爱因斯坦参与的最有名的案件是菲劳恩拉斯事件。菲劳恩拉斯是纽约布鲁克林詹姆斯·麦迪逊中学的英语教员。参议院国内安全委员会认为他是“恐怖分子”，要他到委员会去作证。菲劳恩拉斯根据宪法修正案的人权法案第五条，拒绝前往作证。此举惹恼了国会。麦迪逊中学在国会的压力下，解雇了菲劳恩拉斯。菲劳恩拉斯向爱因斯坦诉说了案情，爱因斯坦经过沉思后，给他回了一封信，并授意这封信可以公开发表。

爱因斯坦在信中说：“我国知识分子今天所面临的现状非常严重。反动的政治人物们利用外来的危险为借口，已经向公众灌输了对知识探索的怀疑。在初步成功的基础上，他们现在又着手要镇压教学的自由，并要剥夺那些不愿俯首帖耳的人的工作职位。对这种丑恶行径，知识分子的少数派应如何对付呢？我认为只能采取甘地式的不合作主义革命行动。凡被召至国会作证的人应当拒绝作证。他应当做好坐牢和经济破产的准备，也就是为了我国的文化福利而牺牲自己的个人福利。”

爱因斯坦这封信发表后，在社会上引起了轩然大波。有报纸评论说：“如果人们都听从爱因斯坦博士的劝告，宁可坐牢而不愿出庭作证，我们的代议制政体岂不要瘫痪吗？”

爱因斯坦面对这一质疑坚决回击，他在《纽约时报》撰文说：“原则上讲，保卫宪法权利是人人一样的。但知识分子的地位有点特殊，因为他们所受的特殊训练，使他们对公众舆论的形成会产生特殊强烈的影响。这也就是为什么那些想误导我们接受威权政府的人特别注意知识分子并要胁迫他们的原因。在这种情况下，知识分子就特别要尽他们的重要责任。对任何违反宪法权利的图谋，我认为，拒绝合作就是我们的责任。”

看到这篇文章，原来叫嚣得狂热的反对者们也只得偃旗息鼓了。

如果你决心自始至终地捍卫原则，你就会发现，常常有一些与原则相违背的事情摆在面前，倘若意志不坚或碍于情面，就很容易放弃原则。因而，保持清醒的头脑是必要的，在任何情况下都不轻易改变自己的原则，虽然较为困难，但绝非不能做到。

感恩的心

不要浪费时间活在别人的眼光里，也不要被信条所惑——盲从信条就是活在别人的思考结果里。不要让别人的意见淹没了自己内在的心声。最重要的是，

要有跟随内心与直觉的勇气，因为你的内心与直觉知道你最想成为什么样的人。

累人的刻意迎合：不必满足所有人的需要

无论是什么性质的活动，总会对周围的人、周围的世界产生一定的影响，也就必然会受到来自周围世界的评论。这些评论可能是褒扬，也可能是非难。但不论是褒扬还是非难，都有理解与不理解、公正与歪曲的成分在。

从前，有一位画家想画出一幅人人见了都喜欢的画，画完后，他拿到市场上去展出。画旁放了一支笔，并附上说明：每一位观赏者，如果认为此画有欠佳之处，均可在画中标上记号。

晚上，画家取回了画，发现整个画面都涂满了记号——没有一笔一画不被指责。画家十分不快，对这次尝试深感失望。

画家决定换一种方法去试试。他又拿了一张同样的画拿到市场展出。可这一次，他要求每位观赏者将其最为欣赏的妙笔都标上记号。

当画家再取回画时，他发现画面又被涂遍了记号——一切曾被指责的笔画，如今却都换上了赞美的标记。

“哦！”画家不无感慨地说道，“我现在发现了一个奥妙，那就是：我们不管干什么，只要使一部分人满意就够了；因为，在有些人看来是丑恶的东西，在另一些人眼里则恰恰是美好的。”

我们要努力支配自己的命运。自己的未来，不要放在别人的手中，要自己发掘自己想要的，并且想办法获得它。我们要从别人手中拿回自己的画笔，以雄浑的笔力描画自己的人生。人生是我们自己的，我们当然要由自己把握，才能觉得它有价值。

做人面面俱到，既想讨好每一个人，又想不得罪每一个人，那是绝对不可能的。因为在为人方面，我们不可能顾及每一个人的面子和利益，你认为顾及了，别人却不一定这么认为，甚至有的人根本不领情。再者，每一个人对相同一件事的感受和看法都有所不同，你让这个人满意，就会令那个人不满意。

你想做得面面俱到，其结果却只有两种可能：第一，自己累得半死；第二，被人捏住软肋，任人摆布。

如何防止这两种可能发生呢？如何做得让大家尽量满意呢？答案只有一个，做你自己，别在意别人的脸色。你自己认为对的，你就雷打不动地去做。

感恩的心

你不必考虑怎样按别人的说法去做人，因为一个人不可能使所有的人都满意。如果去“以一身就（顺从）众口”，那就会活得非常累。我们可以借古人常说的中庸之道作为立身行事的行为准则，不需要去管众人的评说。做人要有自己的个性，有自己的生活准则。

不再“跟风”：敢于走自己的路

“走自己的路，让别人去说吧！”我们对但丁的这句名言并不陌生。可是，我们在生活中是否信奉它，实践它呢？

著名的喜剧大师卓别林，刚踏入影坛时，演技还很生涩，很多电影导演都建议他去模仿当时德国的一位名演员。认为如果卓别林可以学到他的五成功力，在演艺圈立足就已经绰绰有余了。但是，卓别林不愿意接受这些意见。他生性好强，觉得自己深具演员的天赋，只要有机会多加磨炼，一定可以闯出一番名堂。

他对那些导演说，如果刻意去模仿别人，那就失去了演戏的乐趣，少了乐趣，又怎么能激励自己进步？因此，卓别林决定创新自己的表演风格，不盲目跟从别人已经做过的事，而是努力从生活的各个角落取材，然后以夸张的肢体动作，扭曲的面部表情创造出喜感。

更难得的是，卓别林把许多复杂的小动作结合在一起，使这些动作首尾相连，一气呵成，从中衍生出无穷的喜感，深受观众与导演的喜爱。

卓别林始终坚持自己的想法，从自己的脑袋里迸出许多新点子，而不去模仿现成的表演。

他觉得如果只是模仿别人，就算做得再好，也不过是别人的影子，不但没有自我，也无法创造出一块属于卓别林的金字招牌。

所以，想要留下响亮的名声，就必须创造出一套别人无法取代的风格。只有走在最前头，才是最有机会成功的人。

并不是追随别人的路程，就可以采撷到相同的果实，因为沿途最好的果实，早就已经被别人捷足先登了。跟着别人屁股走，你所得到的，即使一时成功了，也不过是在追随别人的影子。

名峰原本经营一家小小的唱片公司，专门翻唱一些过时的流行歌曲，然后以较低的价格在市场上抛售。这门生意虽然有利可图，却始终没有大展拳脚的机会。名

峰辛辛苦苦努力了十年，依然无法获得应有的报酬，于是他决心不再跟着流行走。

他开始研究国内外的市场，发现欧美国家有一些博物馆，保存着许多中古世纪用风琴演奏的音乐作品。这类音乐带有浓浓的怀旧气息，绝大部分与宗教艺术相关，风格独特，潜力十足。名峰非常欣赏此类型的音乐，因此集中全力投资，把这些稀有的乐曲制作成一张张精美的专辑。为了省下成本，他不做宣传也不搞噱头，一切只等行家来评鉴。名峰相信只要是好的音乐，就一定能引起人们的共鸣。他把重心摆在音乐本身的品质上。果然专辑一推出市场，就得到了不少消费者的青睐。

这些消费者多半都是热爱音乐的知识分子，他们深深地被这些来自中古世纪的琴声所吸引。因此，名峰乘胜追击，搜寻更多不朽的乐曲，使这些被人遗忘许久的旋律重新找到属于自己的天地。这样的音乐虽然不是主流，却富有浓厚的艺术价值，名峰的事业因此蒸蒸日上。

如果只是一辈子跟在别人的后面走，当然也就只能得到别人剩余的利益，永无出头之日。

既然每个人的条件不同、能力不同，那么就更应该掌握自己的方向，开创自己的道路。这条路也许很狭窄，没有其他大路宽阔平坦，沿路也没有丰盈鲜美的花果，只有满途蜿蜒坎坷的荆棘，但只要坚持下去，那就是一条完全属于你的路。

贝多芬学拉小提琴时，技术并不高明，他宁可拉他自己作的曲子，也不肯做技巧上的改善，他的老师说他绝不是个当作曲家的料。发表《进化论》的达尔文当年决定放弃行医时，遭到父亲的斥责："你放着正经事不干，整天只管打猎、捉狗捉耗子。"另外，达尔文在自传上透露："小时候，所有的老师和长辈都认为我资质平庸，我与聪明是沾不上边的。"

如果这些人不是"走自己的路"，而是被别人的评论所左右，又怎么能取得举世瞩目的成绩？

人生的成功自然包含有功成名就的意思，但是，这并不意味着你只有做出了举世无双的事业，才算得上成功。世界上永远没有绝对的第一。如果总是担心自己比不上别人，只想功成名就，那么世界上也就没有帕瓦罗蒂、马拉多纳这类人了。

追求一种充实有益的生活，其本质并不是竞争性的，并不是把夺取第一看得高于一切，它只是个人对自我发展、自我完善和美好幸福生活的追求。那些每天一早来到公园练武打拳、练健美操、跳迪斯科的人，那些只要有空就练习书法绘画、设计剪裁服装和唱戏奏乐的人，根本不在意别人对他们的姿态和成果评头论足，也不会因没人叫好或有人挑剔就停止练习、情绪消沉。他们的主要目的不在于当众展示、参赛获奖，而是自得其乐、自有收益，满足自己对生活美和艺术美的渴求。

感恩的心

真正成功的人生不在于成就的大小，而在于你是否努力地去实现自我，喊出属于自己的声音，走出属于自己的道路。

“慎重”很关键：不要在短时间内下结论

你觉得自己不再忠实于本职工作了吗？你怨恨目前的工作，对它毫不关心。你目光看着别处，给一些招聘广告回信，到一些招聘咨询处打听消息，接受面试。所有这一切，说明你已开始背叛原先的工作。到了这一步，还有没有挽回的余地呢？

我们的忠告是：不要根据一个短时间内的反应就轻易做出判断和下结论。想一想，你是怎么在一种稳定的基础上找到工作乐趣的。改变职业前，争取你圈子中的人的帮助：这个圈子中的人能帮助你识别自己的技能，使你能在你考虑动一动时始终肯定你，正像你能给圈子中的其他人提供有价值的观点一样。圈子的支持作用非同一般，你与圈子中的人应该至少一个月碰一次头。互相交流，互相学习会对你有好处。

其实，即使你已经得到了新的工作，但在离开之前，你设法问问你的上司，他们是否愿意付给你更高一些的报酬来挽留你，当然，态度必须是诚恳、低调的，切不可用张狂的口气来要挟。你可以告诉他，有人希望你到他们那儿去工作，但你还拿不定主意，不知道该不该接受。毕竟自己对此地有些留恋，不知道公司是否还有别的更好的机会给你等等。你很可能会得到最诚恳和衷心的挽留。

对新公司的考察也要很仔细、慎重。

小施只用了3年时间，经历了3次跳槽，月薪从8000元到年薪50万。“最开始，是觉得上海的就业机会前所未有的好。”一方面，她觉得“是紧跟全球经济复苏的趋势”；另一方面，上海毕竟是个相当年轻的城市，缺乏很多国际化的专业人才。小施所处的金融行业，高级人才便十分紧俏。

但是最近，她不得不黯然离职。因为“实在做不下去了”。旁人要30年才走完的职业发展道路，小施利用跳槽只用3年时间便完成。“等到真坐上独当一面的位置，才知道自己懂得太少，积累得太少”而无法应付。而且，当初因为一跃跳上了“年薪50万”，自信心爆棚，实战中却屡屡受挫，于是受打击更大。

面试只需说说即可，真要工作起来却是石头扔乌龟——硬碰硬的。拔苗助长式的“跳槽”，升职加薪，看似风光，但是很可能因此失去别人对自己的良性评价，也失去耐心等待的基本功，甚至会失去许多看不见的机会。其实历练几年，收获一

定会更大。

事业发展、生活品质、经济收入、社会地位、人际关系……真正的跳槽应该方方面面都考虑到，从而达到多赢。

如果一个人不懂得自我反省，无论他去到世界任何一个地方，他都会犯上同一个错误，最终只会落得心力交瘁、精疲力竭，不知道自己应该要归何处。所以，请你记住，在跳槽时不要抛弃过去的一切，好好地总结经验，把过去的经历当做一面镜子反省一下自己，然后校正自己的不妥的行为，经营自己的长处。这是你从过去工作中积淀下来的"金子"，有助于你跳到一个新单位后有一个高的起点，那么，你的跳槽转职更易取得成功。

感恩的心

人经常埋怨环境、埋怨别人不适合自己，或者自己不适合别人。于是就不断去作出改变，希望可以找到一个安身立命的地方，找到一个情投意合的人。然而，不断作出改变的背后，其实只是将责任推卸给环境和别人的借口，问题根本不在于外界和别人身上。

务必保持一个清醒的头脑

涉世未深的年轻人，常常会害怕自己与众不同……无论是穿着、行动、言谈或思考模式，都尽量与自己所属的圈子相同。比如，喜欢与同年龄的人做相同的事，很在乎朋友或玩伴对自己的看法，需要被自己的同伴接受以证明自己存在的价值。当身处不熟悉的环境，又没有过往的经验可以参考的时候，便是顺应一般人的标准——直到我们自己的经验和信心足以给我们力量，然后才能照着自己的信念和标准去做。

要想不随波逐流并不容易，至少不是件愉快的事。有时，甚至还有危险性。大部分的人宁愿顺应环境，躲在人群当中接受保护，但是，这种安全其实是虚伪的。大众心理其实最脆弱，最容易被牵着鼻子走。像追求安全感一样，人们顺应环境，往往最后变成了环境的奴隶。

很多人即使到了十六七岁的时候，也还不曾独立自主思考过。只是在一个劲儿囫囵吞枣地吸收着所读的书的内容，对于朋友们所说的话，也不斟酌是否正确，就一味地接受。与其费尽周折地去追究有真实意义的东西，倒不如随大溜来得省事，这就是很多人懒得思考的原因。因此，当发现自己拥有判断力时，已经被偏见误导

了。虽然自己并未察觉，但是却养成了错误的想法。

“要是我早点采取果断措施就好了！”这是很多人到了一定年龄后的感叹。为了避免将来后悔，最好及早开始。当然，人的判断力不可能永远正确，偶尔也有失误的时候。虽然看书和与人交往能够弥补这种失误。可是，也不能过于相信这两者。良好的判断力是来自独立、深入的思考能力。

对于头脑里冒出来的想法，要重新评估一下，它是否真的是自己的意见。虽然需要花费较长的时间，养成用自己的头脑，仔细思考事情的习惯是值得的。你要把现在的想法一一加以检讨，想想看，是自己真的那么想，还是照别人告诉你的去想的？会不会是偏见或错误的信念？如果没有偏见，就用自己的头脑，听听各种人的意见，想想看是对或错，或者有哪个地方不对，然后再综合各种意见，归纳出自己的看法。

也有人认为，那些不随波逐流的人，通常是一些性格古怪、喜欢哗众取宠或喜欢标榜“与众不同”的人。

洛克菲勒曾对儿子说：“与他人生活得不一样，这是成功的必要条件之一，而敢于进行尝试的人却非常稀少。我所下的重要决定的大多数，幸免招致过朋友们的批评。他们全都出自善意警告我，我所进行的一切非常危险，缺少成功的希望，以及我的轻率程序是何等严重。我在取得律师的资格之后，为了进入一家毫不起眼的小公司工作，而辞去大企业的职位时，就遭到了同事的嘲笑。而今天我们的企业都是当时所下决定的直接结果。40岁开始学习开飞艇时，多数人都认为我很无聊，因为当时孩子们还很幼小，依先这一决断之功，我们一家人长年欢乐陶陶。”

坚持一项并不获人支持的原则，或不随便迁就一项普遍为人支持的原则，都不是件容易的事。当一个不随波逐流的人，并愿意在受攻击的时候坚持信念到底，的确需要极大的勇气。

戴尔·卡耐基曾讲过这样一件事：

有一次，我参加某个社交聚会，话题正转人最近发生的某个议题。当时，在场的人均赞成某个观点，只有一位男士表示异议。他先是客气地不表示意见，后来因为有人单刀直入地问他的看法，他才微笑道：“我本来希望你们不要问我，因为我是与各位站在不同的一边，而这又是一个愉快的社交聚会。但既然你们问了我，我就把自己的看法说出来。”接着，他便把看法简要地说明一下，立即遭到大家的围攻。只见他坚定不移地固守自己的立场，毫不让步。结果，他虽然没有说服别人同意他的看法，却赢得大家的尊重。因为他坚守自己的信仰，没有做别人思想的应声虫。

如今，我们生活在一个充满专家的时代。由于我们已十分习惯于依赖这些专家权威性的看法，因此便逐渐丧失对自己的信心，以致不能对许多事情提出意见或坚

持信念。

大部分人都没有想到自己其实才是世界上最伟大的专家——在他们自己本身、家庭或事业的世界里，他们做某些事，只不过是因为某些“专家”这么说，或因为那是一种流行，跟着做也可以凑个热闹。

普林斯顿大学校长哈洛·达斯对顺应群体与否的问题十分关切。他在1955年的学生毕业典礼上，以《成为独立个体的重要性》的题目发表演说，指出：“人们只有在找到自我的时候，才会明白自己为什么会到这个世界上来，要做些什么事、以后又要到什么地方去等这类问题。”

人们顺应环境，往往最后却成了环境的奴隶。“要想成为真正的‘人’，必须先是个不盲从因袭的人。你心灵的完整性是不可侵犯的……当我放弃自己的立场，而想用别人的观点去看一件事的时候，错误便造成了……”这是最不盲从的拉尔夫·瓦多·爱默生所讲的名言。这对喜欢强调“由别人的观点来看事情”以增进人际关系的人来说，无疑是一大震撼。

也许，我们可以把爱默生的话做如下诠释：“要尽可能由他人的观点来看事情，但不可因此而失去自己的观点。”也可以说，发现自己的信念及实现这些信念的勇气，是一个人思想成熟的标志。

感恩的心

当一个人一旦立志自我思考，并开始尝试时，对事物的看法就会有惊人的改变。与过去用别人教的想法去看事情，以及把抽象的幻觉误当作真实的事物比起来，此时我们对任何事物的看法都显得井然有序。

第十七章

感谢尴尬的事，提醒你谨言慎行的交际原则

很多令人难堪的糗事都是发生在与人的交际中。说话不得体，行为不规范，不仅让别人感到尴尬，也让自己觉得脸红。因此，掌握一些社交技巧，学习一点说话艺术，是很有必要的。感谢那些令人尴尬的事，让你把握社交尺度，学会尊重别人，也懂得自尊。

话不投机半句多：语言不当引来多少尴尬

真正有学问的人大智若愚，不太乱说话；相反，那些腹中空空，没有几点文墨的人却喜欢自吹自擂。所以，我们应记住一条原则：在任何地方和场合，最好能少说话。若是到了非说不可时，那你所说的内容、意义，所选用的词句，所伴随的姿势以及说话的声音，都不可不加以注意。在什么场合该说什么话，用什么方式说，都值得注意。无论是在探讨学问、接洽生意，实际应酬或娱乐消遣中，种种从我们口里说出的话，一定要有中心，要能具体、生动，要十分精彩。

哈佛大学前任校长伊立特说过："在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是优美而文雅的谈吐。"善于说话的人，不但能使不相识的人见了他们产生良好的印象，并且能广结人缘，到处受欢迎。

许多人说话的本领不很高明，是因为他们不曾把谈话当做一门艺术，不曾在这门艺术上下过工夫。他们不肯多读书，不肯多思考。他们说话宁肯随便用粗俗的语句，也不肯"三思"而后言，将自己的意思用文雅优美的语言表达出来。

相传，有家父子冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中卧床小便的用具）。父亲在南街卖，儿子在北街卖。不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很不顺耳，便扭头离去。在南街的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果迥异，原因就在会不会说话上。我们不能说当儿子的话说得不对，确实，便壶大装的尿多，他是实话实说。但不可否认，他的话说得欠水平，粗俗的语言难以入耳，令人听了很不舒服。本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但若拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。此时，儿子直通通的大实话怎么不使买者感到几分别扭？而那个父亲则算得上是一个高明的推销商。他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近顾客的距离，然后，又以委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好。它无丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。

儿子一句话砸了生意，父亲一句话盘活了生意，这不正说明了“善讲”重要吗？

说话讲究措辞文雅，态度自然，同时还需使你的言词富于同情，处处显示你的善意。唯有充满温暖的同情的话语，才能够引起他人的注意。假使你的话是冷淡而寡情的，那是引不起他人注意的。

选择各种题目，努力去做优美而精纯的谈论。常常用清楚、流利、文雅的言词去表示自己的意思，这是一种良好的训练。多结交有学问的人，常与他们交谈，耳濡目染，自然你也就会说话了。多读书也是提高语言艺术的一种好办法。多读书不但能开拓心胸，增加知识，而且能熟悉许多词汇和语句，提高表达能力。

日常闲聊免不了提问，但问也不是随随便便的，应见什么人发什么问。人有男女老幼之分，该由老人回答的问题，向年轻人提出就不合适，该向男性提出的问题，也不能叫女性来回答。

每个人都有自己独立的性格色彩。有人性格外向、热情直率，对任何问题几乎都能谈笑风生，畅所欲言；有人寡言好思，情绪不外露，但态度比较严肃；也有人讷于言辩、孤僻自卑，对任何问题都敏感，甚至有点神经质。对性格外向的人尽管什么问题都可以提，但必须注意问得明白，不要把问题提得不着边际，否则很容易

使谈话“走题”；对寡言好思的人，要开门见山，简洁明了，提问要富有逻辑性，尽量提那种“连锁式”问题，“你为什么会这样呢？”“后来呢？”等等，这样可以促使他源源不断、步步深入地谈下去；对那种敏感而又讷于言辞的人，要善于引导，不宜开始就提冗长、棘手的问题，通常以他喜欢的话题由浅入深据实发问，启发他把心里话说出来，但必须注意绝不能向他提令其发窘的问题。

提问并不像逛大街、上自由市场那样随时都可以进行。有些提问时机掌握得好，发问的效果才佳。两个过去很要好的朋友都刚刚走上工作岗位，一个偶然的机会他们相遇了，互相询问：“你们单位怎样？工作还顺利吧，谈恋爱了吗？”显得既亲热自然，又在情理当中。但是，如果一位姑娘经人介绍与一位从未见过面的小伙子谈恋爱，公园门口两人准时赴约了，沉默了一会，姑娘抬起头来问：“你谈过恋爱吗？工作轻松吗？工资多少？”其结局就可想而知了。中国人见面打招呼都喜欢问一句“吃了吗？”如果这话用在吃饭时间前后，倒也无妨，但如果下午 3 点左右在公共汽车上遇到熟人也问这么一句，就难免让人感到有点莫名其妙。

俗话说：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”看一个人是否会说话，还表现在对话题的选择上。一般来说，当对方很忙或正在处理急事时，不宜聊琐碎无聊的话题；当对方正专心欣赏音乐、文娱节目或体育比赛时，不宜聊与该音乐或文娱节目和体育比赛无关的话题；当对方伤心或失意时，不宜聊太复杂、太生硬、会引起对方不愉快的话题。

总之，一把钥匙开一把锁。我们在谈话时，应该注意选择最佳时机、最佳场合，针对不同的对象采用不同的话题交谈，与对方共同营造一个和谐的谈话氛围。

感恩的心

说话是一个传递信息的过程。提高自己的说话信心，增添自己的说话魅力，不全在于说话者本人能否准确、流畅地表达自己的思想，还在于你所表达的思想、信息能否为听众所接受并产生共鸣。要把话说好，关键在于说的话能否让听者入耳、顺耳。

祸从口出的麻烦：不逞一时的口舌之快

直言快语反映出一个人的真诚，是受欢迎的。但若处处直言快语，轻者损害人际关系的和谐，重者造成麻烦，违背语言交际的初衷。因此，说话时有时为达到目的，不妨先兜个圈子，曲径也可以通幽。

有的人虽然态度谦恭，却由于与人沟通时，好逞一时的口舌之快，常常在不经意间以言语冒犯人。在一定程度上，言语冒犯带来的恶劣后果要大于“盛气凌人”。言语冒犯有轻有重。轻者，惹人不高兴；重者，则可能伤及人的面子、自尊，让人产生报复的心理。

因言语冒犯引发的不愉快是常有的。有的人说话随意，不考虑对方的反应，不考虑说出的话会导致什么后果，常常会给自己惹麻烦。而言语谨慎，不冒犯对方的人，哪怕面对的是一个十足的无赖，也能够化险为夷。所以，和人交谈，忌逞一时的口舌之快，更不可恶语冒犯，使人不快甚至痛苦。

梁先生是个口无遮拦、直来直去的人。有一次，他在保龄球馆和同事打球，对方是初学，技术自然不行。出于好心，他便教起对方来。打球过程中，他一会儿说人家“真臭”，一会儿说：“你这人看起来挺精明的，怎么学打球这么笨。脑子是不是进水了。”气得同事不客气地说：“你说话可不可以委婉点?”“什么委婉，你笨就笨嘛，还不让人说了。真是的。”同事气得无语，转身走了，两个人弄得十分不愉快。

言语可以是蜜，客客气气地让人听了心里舒服；言语又能变成一把刀，锋利地刺得人心里流血。前者会使人对你心生好感，后者则会让人对你痛恨不已，甚至心生报复。

“直言直语”是人性中一种非常可爱的值得大家珍惜的特质，因为唯有直言直语，才能让是非得以分明，让正义邪恶得以分明，让美和丑得以分明。只是在与人交往中，不加刀鞘的“直言直语”却给这种性格的人以致命伤。

喜欢“直言直语”的人说话时常只看到现象或问题，也常只考虑到自己的“不吐不快”，而很少考虑旁人的立场、观念以及心理感受。这样就会使别人时时陷入窘境，甚至产生忌恨心理，于是，人际关系就会出现阻碍。别人不能离你远远的，那就想办法把你赶得远远的，眼不见为净，耳不听为静。

喜欢直言直语的人一般都具有“正义倾向”的性格，言语的爆发力、杀伤力很强。并且有时候这种人也会变成别人利用的对象，鼓动你去揭发某事，或攻击某人。不管成效如何，这种人都是最终的受害者。

感恩的心

直言直语是一把双面利刃，而不是一把可以劈荆斩棘的开山斧。在你语言的刀子上加一把刀鞘，让你的语言委婉一些，不要冒犯别人，否则，这把刀子砍伤了别人后，也会砍伤自己。

学会替别人维护自尊

有的人并无意伤人面子，只是说话不当，造成了实际伤害的效果。比如，一个老板在对一个业绩不佳的员工说："我对你的工作表现非常满意，但是如果你能在工作方法上注意一点，业绩肯定会提高的。"员工开始觉得受到了鼓励，直到他听见"但是"这两个字。他很有可能对开始的表扬产生怀疑，对他来说，这个表扬也许只是后面批评的引子而已，可信性遭到质疑。

但是，如果老板这样说："我对你的工作表现很满意，而且你的进步也很快，说明你在这方面有潜质。如果在工作方法上做一些改进，我相信你的进步会更快。"这样说员工就不会感到批评的暗示，同时也能够受到鼓励，并尽力做得像老板期待的那样好。

所以，有智慧的人都把别人的自尊放在第一位，然后才设法将事情往好的方向引导。

在交际中，有时会碰上因为自身的缺点或其他原因而出现的尴尬事，要是你懂得"自嘲"，巧妙地"揭自己的短"，反而能使自己败中求胜，树立良好的交际形象。

麦克阿瑟一贯以傲慢著称。有一次，杜鲁门会见他时，他不慌不忙地取出烟斗，装好烟丝，在取出火柴准备点燃的时候，才问杜鲁门："我抽烟你不介意吗?"麦克阿瑟显然并不是真心征求杜鲁门的意见，这使杜鲁门十分难堪。因为如果现在表示很介意，会显得有点霸道。此时，杜鲁门看了看麦克阿瑟，说："抽吧！将军，别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何美国人脸上的烟雾都多。"

杜鲁门的这番自嘲，不但自尊心得到了保护，而且还向美国人显示了他的大度与宽容。还有，他把自己摆在"受害者"的地位上，可博得美国大众的同情与支持。

在交际中，常可以利用身边的实物来说明某种道理或者摆脱困境，或以某件能与话题搭上关系的物品来进行对比，达到一种形象化的效果。

在生活与工作中，你也可以借身旁之物摆脱困境，让左右为难的自己找到台阶下。

比如，某人在你的办公桌前滔滔不绝地讲话，而你却不能耽搁太多的时间。如果喋喋不休的人是下属或是朋友那还好办，可他偏偏又是你得罪不起的人物，此时你该怎么办呢？你可以写个纸条给同事："到隔壁的办公室打个电话给我。"用不

了几分钟，电话响了。你可以大声说："什么，马上去！这儿有位很重要的客人，什么？不去不行？那……好吧。"一般来说，那牢骚不已的来客会示意你赶快去。如果他没这么说，你也可以直接表示歉意，送走来客且不会伤他的自尊。

如果把这事看成电话中的某片断，那么电话则是最理想的道具。这么做既不损人又利己，实为最佳解决办法。

作为女性，经常有男士的邀请，如果想拒绝又不伤对方的心，办法有许多种，借物脱困无疑是其中的妙招之一。

比如，有位男士走到你面前，说了一句："欢迎你参加！"然后就把一张入场券递给你。这时你想拒绝他，又要让他下得了台阶。你可从皮包里拿出笔记本，打开一看，不论看到什么，都可说："哎呀！我和小王小张约好今天去购物，你只有和别人同去了，不过还是很谢谢你。"使用笔记本，给人以错觉地认为上面记着自己的时间安排，婉言拒绝了对方，达到了自己的交际目的。

尴尬的事情让气氛骤然紧张、难堪，此时给对方一个"台阶"下，不仅缓和了对方的紧张心理，让事情得以顺利发展，而且还会让彼此的关系得到进一步的增进。以下是处理尴尬的3种技巧：

1. 变换谈话的气氛

在一个严肃的场合，在场者常常会被一两件突发事件搞得哄堂大笑，这严重破坏了严肃场合的庄重气氛，不利于活动的继续推进。面对这类突发事件，我们应当表现出较强的自制能力，尽量不受其影响，然后拿出一如正常状态下的严肃态度来应付此事，使之成为正常环节中的普通一环。

第二次世界大战期间，一位德高望重的英国将军举办一次祝捷酒会。除上层人士之外，将军还特意邀请了一批作战勇敢的士兵。酒会热烈隆重。没料想，一位从乡下入伍的士兵不懂席上的规矩，捧着面前的一碗供洗手用的水喝了，顿时引来达官贵人、夫人小姐的一片讥笑声。那位士兵一下子面红耳赤，无地自容。此时，将军慢慢地站起来，端着自己面前的那碗洗手水，面向全场贵宾，充满激情地说道："我提议，为我们这些英勇杀敌、拼死为国的士兵们干了这一碗。"言罢，一饮而尽。全场为之肃然，气氛一下变了过来。稍顷，人人均仰脖而干。此时，士兵们已是泪流满面。

2. 变换话题的角度

在许多情况下，面对尴尬下不来台是因为思维框定在正常的状态之中，这对事态的发展毫无作用。如果我们换一种角度对其尴尬的举动作出巧妙、新颖的解释，便可使原本的消极举动具有了另外的内涵和价值，成为符合常理的行为。

有一次，全校语文老师来听王老师讲课，校长也光临"指导"，这下可使小王犯难了。他既怕课讲得不好，又担心有的学生回答时成绩不佳，有失面子。

课上，他重点讲解了词的感情色彩问题。在提问了两位同学取得良好效果后，接着提问校长儿子：“请你说出一个形容×的美丽的词或句子。”

或许是课堂气氛紧张，或许是严父在场，也可能兼而有之，校长儿子一时为难，只是站着。

空气凝固。王老师和校长都现出了尴尬的脸色。很快，这位老师便恢复正常，随机应变地讲道：“好，请你坐下，同学们，B同学的答案是最完美的，他的意思是这个人的美丽是无法用文字和语言来形容的。”听课者都发出了会心的微笑。

3. 变换对方的处境

突然间发现别人的失误或错误行为，但当这些失误或错误行为不会导致重大的损失出现时，我们应尽量克制自己的情绪，以平静如常的表情和态度装作不解对方举动的实际意图和现实后果，并且给对方找到一个善意的动机，变换对方的处境，让事态的发展朝自己所希望的方向推进，以免把对方逼到窘迫的境地。

一天中午，汪老师路过学校后操场时，发现前两天帮助搬运实验器材的几位同学正拿着一枚实验室特有的凸透镜在阳光下做“聚焦”实验。他想：他们哪来的透镜？难道是在搬运时趁人不备拿了一枚？实验室正丢了一枚。是上去问个究竟，还是视而不见绕道而去？这时，一位同学发现了他，其余的慌忙站了起来，手拿透镜的同学显得很不自在。汪老师从同学们慌张的神情中可以进一步判断这透镜的来历。当时的空气就像凝固了似的，一分一秒也不容拖延。汪老师快速地构思，终于想出一条处理办法，他笑着说：“哟，这枚透镜原来被你们找到了。”凝固的空气开始流通起来。接着他用略带感激的语调补充道：“昨天我到实验室准备实验器材，发现少了一枚透镜，以为是搬运过程中丢失了，沿途找了好几遍都未能找到，谢谢你们帮我找到了这枚透镜。这样吧，你们继续实验，下午还给我也不迟。”同学们轻松地点了点头，空气依旧是那么温暖，那么清新。

爱面子是每个人的天性。有的时候别人也许错了，但是他们自己并不会这么认为。或者，他虽然意识到自己错了，也希望得到足够的尊重。所以，轻易不要去指责别人，在对方错了的前提下也要设法保住他们的面子。尝试着去理解他们，只有真正智慧和宽容的人才能做到这一点。

感恩的心

在生活中，总是出现一些因语言不当而导致伤害他人自尊的事情。因为交际双方是一种积极的参与，而非刻板、机械的迎合，所以交际情景也会不断地发生变化。面对变化着的情景，尤其是仓促而至的窘境，需要我们调动一切可以调动的语言表达手段，以摆脱窘境，达到维护双方自尊的目的。

化解语言窘境：见识打圆场的艺术

面对一些突如其来的窘境，在当事人无法解释、无力摆脱与无可奈何的时候，第三者往往可以跳出固有的思维定式，从问题、事物或事件的反向去思考，做出让对方欢喜、满意的解释。这是打圆场辞令中较高层次的方法。

一位中国人去美国探亲，他的姐夫在西雅图开了家餐厅。一天，他正帮大姐洗碗，忽然店堂传来一阵喧闹声。原来，餐厅为招揽生意，每当客人离座时，总要奉送点心一盒，内附精致"口彩卡"一张，上印"吉祥如意""幸福快乐"等吉利话。眼下店堂里一对新婚夫妇，原是老主顾，昨天他俩满怀喜悦地光顾。这天上午，他们打开点心盒，意外地发现竟没有往常的"口彩卡"。两位信奉上帝的虔诚的基督徒顿感太不吉利了，便来"兴师问罪"。新郎还算克制，只是追究原因，新娘却委屈得快要落泪了。身为招待的外甥女，自知忙中出错，急得张口结舌。大姐不断赔礼道歉，仍无济于事。去探亲的这位弟弟不慌不忙地跨到大姐跟前，微笑着用不熟练的英语说道："No news is the best news"（没有消息就是最好的消息）。"一句话使新娘破涕为笑，新郎也顿时喜上眉梢，高兴地和他握手拥抱，连连道谢。

这句平息风波的妙语就是反向思考的结果。没有吉利的话，这当然不好，但反过来想一下，就想到了美国的一句谚语："没有消息就是最好的消息"，妙语一下子就找到了，而因此引起的麻烦也自然消除了。

20 世纪 80 年代末，老诗人严阵和青年女作家铁凝等访问美国。有一次，他们去参观博物馆，开馆时间未到，他们便在广场上散步。恰巧有两位美国老人在旁休息，看见中国人来，他们很高兴地迎上来交谈，说中国人是他们最为敬仰的。其中一位老人为表达这种崇敬的感情，热烈地拥抱铁凝，并亲吻了一下。铁凝十分尴尬，不知所措。另一位老人抱怨那老人说，中国人不习惯这样。那拥抱过铁凝的老人，像犯了错误似的呆立一旁。严阵走上前去，微笑着说："呵，尊敬的老先生，您刚才吻的不是铁凝，而是中国，对吧？"那老人马上朗声笑道："对，对！我吻的是铁凝，也是中国！两种成分都有。"尴尬气氛在笑声中烟消云散了。

在这里，老诗人严阵机智幽默地将美国老人吻铁凝这件事引申为"吻了中国"，把铁凝个人这个属概念引申为"中国"这个种概念，这就使当事人双方的紧张情绪得以缓解，从尴尬的气氛中跳了出来。而且，这种引申实际上也抬高了美国老人吻铁凝本身的意义，这种吻象征着一个美国人向开放的中国的致意！

在交际活动中，交际的双方或局外人由于彼此不甚了解，常常会做出一些让对



方迷惑不解的举动，导致尴尬、紧张场面的出现。为了缓解此种局面，我们可以采用故意曲解的策略，假装不明白尴尬举动的真实含义，而给出有利于局势好转的理解，进而一步步将局面朝有利的方向引导过去。

苏联领导人戈尔巴乔夫偕夫人赖莎访美，在赴白宫出席里根的送别宴会的途中，他突然在闹市下车，和站在路旁的美国行人握手问好。苏联保安人员急忙将汽车扭转回头，冲下车，围上前去，并喝令站在戈尔巴乔夫身旁的美国人赶快把手从裤袋里抽出来（怕他们袋内藏有武器）。行人被搞得不知所措，有人责问“这是为什么”，站在戈尔巴乔夫身后的赖莎十分机智，赶快打圆场，向责问的美国人解释说：“他们的意思是要你们把手伸出来，跟我丈夫握手。”

这种随机应变、顺水推舟的圆场话真是两全其美，既维护了苏联领导人与美国人的友好感情，也消除了由此带来的尴尬局面。顿时，周围的美国人都伸出手来同戈尔巴乔夫等人握手致意。

在窘迫难堪的情况下，戈尔巴乔夫的夫人十分机智，适时地使用了故意曲解的技巧，把保安人员的举动解释为“请美国人握手”。这样，尴尬的局面不但顺利缓解，而且有力地推进了苏联领导人与美国民众的友好感情。

人们在交际中的困境与僵局之所以能使人“困”起来和“僵”起来，就因为当事人自己没能从固有习惯的思维圈子中跳出来。而打圆场者若想成功，就必须跳出原有的思维，把引起发生困境的事物、事件和问题调换一个角度重新向好的方面加以解释，从而使当事人认同这种全新的、吉祥的说法。

牡丹是中国的传统名花，有“富贵花”之美誉。有一次，著名画家喻仲林开办画展，其中的一幅牡丹被一位老者买去。过了几天，老者忽然打一个电话，坚决要求退还此画。他振振有词地说：“你的牡丹图中有一朵牡丹画在纸边上，只剩下半朵了，这叫做‘富贵不全’，我总不能把‘富贵不全’挂在家里呀！”喻仲林听后，略加思索，故作惊讶地答道：“哦，你把它叫做‘富贵不全’呀，我这里也给它一个画题，叫做‘富贵无边’。”老者一听，连声称好，再也不提退货的事了。

老者把画在纸边上的半朵牡丹理解为“富贵不全”，以此来责备画家，未免有一点强词夺理。然而，画家顺着对方的思路，调换了一个角度，却得出了另一种“富贵无边”的解释。可谓想法独特，道理充分，寓意吉祥，终于使有些偏执的老者连连称好，立刻认同并喜欢上这种吉庆的说法。

感恩的心

生活中很多情况下的尴尬与僵局都是交际一方无意之间或因不了解对方而造成的。在这种尴尬的情况下，打圆场是最合适的打破僵局的妙策。如果第三

者能根据具体情况将引起尴尬的事物、事件原来的概念、意义引申向别处，则会有效地化解尴尬僵局。

开玩笑是件严肃的事

说笑话是社会交往中不可缺少的艺术。在会场或课堂上，一席趣语可使笑语满堂，气氛和谐而轻松，增强接受效果；在交际谈话时，一则笑话常令人捧腹不止，在笑声中交流和深化了感情。讲笑话的目的是要获得一种突然的出人意料的高潮，即引起听众哄然大笑。当然，一个说笑话的能手都会使用一些吸引你的注意力的动作：一个出奇的微笑、耸肩、乐融融的点头、哄骗式的呻吟，所有这些都是为了取悦听众。

同事们在一起聊天时，总喜欢说些有趣的事，以此来给工作之余增添开心的笑声和情趣。但是，有些人却常拿别人的过失、缺陷作为乐趣和笑料，用揭别人的短来换取笑声、寻开心。如此拿人取乐，是一种不良行为。它虽然也能引出笑声，但同时也给被谈论者带来苦恼和怨恨，严重影响人际关系的发展。

三四个同事在办公室聊天，其中有一位张小姐提起她昨天配了一副眼镜，于是拿出来让大家看看她戴眼镜好看不好看。大家不愿扫她的兴都说不错。这件事使老吴想起一个笑话，他就立刻说出来：有一个小姐走进皮鞋店，试穿了好几双鞋子，当鞋店老板蹲下来替她量脚的尺寸时，这位小姐——我们要知道她是近视眼——看到店老板光秃的头，以为是她自己的膝盖露出来了，连忙用裙子将它盖住，她立刻听到一声闷叫："混蛋！"店老板叫道，"保险丝又断了！"接着是一片笑声。谁料事后竟从未见到张小姐戴过眼镜，而且碰到老吴也不再和他打一声招呼。

玩笑话要先看看对哪些人说，先想想会不会引起别人的误会。像老吴的一句笑话严重地伤了张小姐的自尊，却是始料不及的。

玩笑过火就等于取笑、嘲讽，这是人际交往的一个大忌。明智的人都懂得开玩笑的分寸，与人开玩笑，应是幽默诙谐而无伤大雅，不伤人自尊。

如果你没有一副天生的口才和说笑话的技巧，下面 4 点是使你不把说笑话的材料弄糟的基本要点：

1. 只对故事中的主角详加说明，其余一概从简叙述

说笑话的开场白不要用一种夸张的许诺或可怜的道歉："它肯定使你捧腹大笑""我不知道能否讲好"等。要知道，过度吹牛和过分谦虚都会引起听众的反感。说幽默故事也不要以"这个医生"或"这个杂技演员"开始。如果是这样，你

的听众会无意识地问自己“哪个医生?”或“哪个杂技演员?”这就难免会分散他们的注意力。下述这则笑话若添加不必要的“这个”、“这些”或加些累赘的人物介绍，甚至人物的名字，那就势必失去其幽默风趣的韵味。

3个斜视的囚犯站在一个斜视的法官面前。法官怒目注视着第一个囚犯，厉声问道：“你叫什么名字?”

“伊莱·克兰茨。”第二个囚犯抢答。

“我不是跟你说话!”法官怒斥。

“我什么也没说呀!”第三个囚犯大声嚷道。

从这则笑话中可见讲笑话须字斟句酌，力求简洁概要，用不着过分地渲染笑话中的人物背景。

2. 说笑话时要表露出你也喜欢自己所说的笑话

微笑、高兴地暗笑，精神振奋，不要没精打采。即使是说一则三言两语的笑话，也不要如此。“一位外交官绝不会忘记一位妇女的生日，但却从记不起她的年龄。”“一个惹人厌烦的家伙离开一间房子，会使你感到一位迷人的佳人款款地走进房子。”像这样寥寥的几句，也要郑重其事地讲，但自己切莫未讲先哈哈大笑起来。

3. 双眼注视听众的眼睛

如果听你说话的不止一个人，请注意听众的每一张脸。不要眼望天花板，也不要东张西望。这会使你的听众也去注意那里，去观看那些引起你注意的物体。最好的方法，是将全部听众都视为一个人。

4. 时机合适时再说

不要刚想到一则笑话就讲出来，要等到环境气氛适合于说笑话的时候再讲出来。另外，还要准备好适当的词句以及故事高潮的韵律。笑话结束语要干净利落、欢快、自信。

感恩的心

说笑话的目的在于“乐”，开玩笑的目的在于“玩”，有助于融洽关系，活跃气氛，增强团结。在出现意见分歧的时候，开玩笑可以成为紧张局面的缓和剂。会开玩笑的人，能让人在一片欢笑中记住他的风采，并对他产生亲近感。但是，开玩笑要适度。如果过了度，做出有失礼仪的事，效果将适得其反。

口误的尴尬：及时弥补，免除纷争

发生口误导致失言，这是让人感到尴尬的事。失言不但引起误会和不快，还有可能被对方抓住把柄，丧失在交际中的主动地位。

失言虽然不可避免，但是也并没有想象中那么可怕，只要积累经验、掌握技巧，就能够在一定程度上挽回失言所带来的恶劣影响。如果你在说话时不慎出现口误，可以采取以下 8 种方法来化解尴尬。

1. 将错就错

这种方法是指在错话出口之后，能巧妙地将错话续接下去，最后达到纠错的目的。其高妙之处在于，能够不动声色地改变说话的情境，使听者不由自主地转移原先的思路，不自觉地顺着说话者的思维而思维。

某次婚宴上，来宾济济，争向新人祝福。一位先生激动地说道："走过了恋爱的季节，就步入了婚姻的漫漫旅途。感情的世界时常需要润滑。你们现在就好比是一对旧机器……"其实他本想说"新机器"，却脱口说错，令举座哗然。一对新人更是不满溢于言表，因为他们都各自离异，历尽波折才成眷属，自然以为刚才之语隐含着讥讽。那位先生发觉出错，马上镇定下来，略一思索，不慌不忙地补充一句："已经过了磨合期。"此言一出，举座称妙。这位先生继而又深情地说道："新郎新娘，祝愿你们永远沐浴在爱的春风里。"大厅内掌声雷动。

这位来宾的将错就错令人叫绝。错话出口，索性顺着错处续接下去，反倒巧妙地改换了语境，使原本尴尬的失语化作了深情的祝福，同时又道出了新人情感历程的曲折与相知的深厚，颇具点石成金之妙。

2. 借题发挥

这种方法是指错话一经出口，在简单的致歉之后立即转移话题，有意借着错处加以生发，以幽默风趣、机智灵活的话语改变场上的气氛，使听者随之进入新的情境中去。

曾有一个新毕业的大学生去某合资公司求职，一位负责接待的先生递过来名片。大学生神情紧张，匆匆一瞥，脱口说道："滕野木石先生，您身为日本人，抛家别舍，来华创业，令人佩服。"那人微微一笑："我姓滕，名野柘，地道的中国人。"大学生面红耳赤，无地自容。片刻后，他诚恳地说道："对不起，您的名字使我想起了鲁迅先生的日本老师——藤野先生。他教给鲁迅许多为人治学的道理，让鲁迅受益终身。今天我在这里也学到了难忘的一课，那就是'凡事认真'。希望

滕先生日后也能时常指教我。”滕先生面带惊奇，点头微笑。经过认真的考核，最终录用了他。

3. 曲解翻新

这种方法是指将一些现成的诗句、成语、俗语、歇后语、名言等有意别解，翻出新意，以掩饰自己言语中的某些疏漏。在这种情况下，说错者不仅容易取得对方的谅解，而且会以幽默诙谐、机智风趣博得对方的好感。

一次聚会上，某人不慎将一位冯姓小姐的姓氏误记为“牛”，对方顿感不悦。其人大窘，略一思忖，继而说道：“对不起，这真是冯（风）马牛不相及了！”说得冯小姐扑哧一笑，不由得对他刮目相看。

在实际生活中，这种曲解翻新的情况还是较为常见的。这样既显得俏皮，又见出修养。但在曲解翻新时，切忌庸俗浅薄，也忌冗长拖沓，更不可“掉书袋”。

4. 及时改口

这种方法最简单，就是对刚刚说出口的错话及时地改口。

一次，美国总统里根访问巴西，由于旅途疲乏年岁又大，在欢迎宴会上，他不由脱口说道：“女士们，先生们！今天，我为能访问玻利维亚人民而感到非常高兴。”有人低声提醒他说溜了嘴，里根忙改口道：“很抱歉，我们不久前访问过玻利维亚。”尽管当时他并未去玻国，可是，当那些个不明就里的人还来不及反应时，他的口误已经淹没在那滔滔的大论之中了。

这种将说错的地点以时间去加以掩饰的方法，在一定程度上起到了避免当面丢丑的作用，不失为补救的有效手段。只是，这里需要的是发现及时、改口巧妙的语言技巧，否则要想化解难堪也是困难的。

5. 巧妙复位

这种方法是指对于在数量、级别等方面发生的口误，可采用一增一减、一升一降的“复位法”，以巧妙诙谐的方式自圆其说。在数量、级别等方面发生口误是非常常见的失言形式，采用“复位法”是应付这一类失言较为有效的方法。

在一次颁奖典礼上，主持人甲错把别人的二等奖报成了三等奖，主持人乙为了打圆场，就可以这样对观众说：“刚才甲把人家的二等奖降了一级，现在我看应该升一级，给人家颁发一等奖的奖品，不知大家同意不同意？”在观众的笑声中，被错报者的不快自然就消除了。

著名相声演员马季，有一次到湖北省黄石市演出。在他表演之前，有一位演员错把“黄石市”说成了“黄石县”，引起了听众的哄笑。在笑声中，马季登台演出。他张口就说：“今天，我们有幸到黄石省演出……”这话把哄笑声中的听众弄糊涂了。正当大家窃窃私语时，马季解释道：“方才，我们的一位演员把黄石市说成县，降了一级。我在这里当然要说成省，给提上一级。这样一降一提，哈！就平啦！”几

句话，引得全场哄堂大笑，马季机智巧妙地给圆了场，使演出得以顺利进行。

6. 谐音转换

这种方法是指利用汉语字、词的同音异义或同音多义现象，将“失言”中的关键之字词替代、转换一下，变成另外一种意思。这是一种最便捷的补救失言方法。

荀慧生的京剧《大英杰烈》中有一段对白：

陈秀英：若要成婚配，头先打太原。

关秋兰：干什么要打太原呢？

陈秀英：我要替夫报仇！

关秋兰：啊，替夫？

陈秀英：不是，替父报仇，我父为太原总镇石须龙所害。

剧中陈秀英由于一时气愤说走了嘴，暴露了自己女扮男装的秘密，但她急中生智，利用“夫”与“父”的谐音关系，不动声色地转换了话题。

7. 顺水推舟

这种方法是指一旦失言，不妨顺着所“失”之“言”发挥下去，推出另一种意思来。这种办法往往能化拙为巧。

一位青年到女友家参加未来岳父的60岁寿宴。席间，他把未来岳父的年龄说小了一岁。他发觉后马上又敬了一杯酒，说：“我祝您老过一次生日年轻一岁，越活越年轻！”一席话把老人说得开怀大笑。

这位青年的机智在于，他没有为自己的失言而惊慌失措，而是从容不迫，顺着所失之“言”的意思推导出另外一种与此类似但却意义截然不同的说法来。有时不仅能弥补失言造成的尴尬，而且推导发挥得法还能不露痕迹，让人以为你本来就没有失言，本来就这么聪明而有口才！

8. 颠倒语序

这种方法是指将说错的话的语序颠倒过来，形成另一种解释。

一个业余作者向某文学刊物投寄一篇小说。有一天，他来编辑部询问，一位编辑开口就问：“这篇小说是你写的——”“吗”字还未出口，他马上意识到失言了，连忙改口道：“我是说，这篇小说是你写你自己的吧！”把“你写”颠倒成“写你”。再加上“你自己”的重读强调，便把刚刚流露的对作者才能的怀疑、轻视的意思轻轻地抹掉了。

感恩的心

掌握必要的纠错方法，使自己的口误能够及时得以补救，创造良好的人际关系和心境，是口才艺术的一项重要的修炼。

面对“冷场”：可以转换话题

遇到自己不愿回答的问题或一些尴尬的场面时，就需要转换话题，摆脱不利局面。

在说话中，或由于时间、环境的原因，或由于内容、方法的原因引不起听众兴趣，会场上出现：困倦、溜号、交头接耳，甚至开小会的不利局面。此时切不可一意孤行地讲下去，而是要根据具体情况，采取应急措施。比如，由于时间的原因，听众困倦了，那就讲一个既富有寓意又紧扣主题的、生动有趣的故事，便可以振奋听众精神，引起听众的兴趣和注意。如果听众有些懒散了，精神不集中了，可设置一些悬念，激发听众的兴趣，调动听众的情绪，也可以用提问的办法，如“这是为什么呢?”“这个问题得怎么解决呢?”促使听众产生积极的思维活动，引起听众的兴趣，也还可以提高声音，突然短暂地停讲或显出十分活跃的神情等等，都有助于解决问题。

转换话题有三个原因：对方的问题太敏感，不便回答；原话题达不到交谈目的，需要转移话题；原话题已充分展开，兴趣消退。由于这些原因，不转换话题就不能顺利地交谈下去，只有巧妙地转换话题才能峰回路转、柳暗花明，使交谈顺利地进行。

转换话题有以下几种方法：

1. 自然转换法

即使一个最好的话题也有兴趣低落的时候，这时候，可以停止对原话题表示意见，自然而然地引出另一个话题。

某中学唐老师，悉心钻研中国古典文学，出版了20万字的《中国诗歌发展史》一书，该校的文学社小记者到唐老师家采访。

小记者：唐老师，您的大作《中国诗歌发展史》与读者见面了，我们想请您谈谈撰写这本书的经验，好吗?

唐老师：（很为难地，沉默了片刻）只是一个专题学习，谈不上什么经验。

小记者：（抬头，望着墙上的隶书）唐老师，这隶书是您写的吧！（转换话题）

唐老师：是的。

小记者：那么请您谈谈隶书的特点，好吗?

这正是唐老师感兴趣的和愿意谈的话题，于是唐老师便由“蚕头雁尾”讲起，

讲得非常细致、非常认真，也很起劲。在讲这个问题的过程中，双方彼此增进了感情。这时小记者才不失时机地说：“唐老师，您对隶书很有研究，我们以后还要请您多加指导，不过，我们现在十分想听听您是怎样写成《中国诗歌发展史》这本书的。”此刻，唐老师深感盛情难却，也就只好加以介绍了。这样既缓和了气氛，又达到了谈话的目的。

2. 答非所问法

顾名思义，就是在交谈时故意不回答对方提出的问题，而是转移到谈别的无关的问题。这是因为在交谈中，有些问题我们不便直接表态，想回避这类问题可又不想因为中断交谈而使对方尴尬。这时使用答非所问这个方法来转移话题就非常合适。

张科长和李科长喝酒，张科长喝醉了，说：“老李，你说，昨天陈部长批评我对不对？我为什么就不能长工资？他这是不是故意整我？”李科长说：“咱部里又出了一件事你知道不？小黄写农村党员思想现状的调查报告，在《内部思想通讯》上发表了，还加了编者按……”在这里，李科长使用的就是“答非所问法”。

3. 节外生枝法

在交谈中，想改变自己的被动局面，切不可一味地纠缠在原话题上，而应根据原话题的某一点，转移到对自己有利的另一个话题上。

某剧场服务员怀疑一个男青年没买票，说：“同志，请把票拿出来看一下。”男青年因服务员怀疑他而不满，一边拿出票，一边吵闹，训斥服务员。服务员赔礼道歉仍然止不住男青年吵闹。服务员严肃地说：“政府有明文规定，公共场所不得大声喧哗。你违犯了规定，请跟我出来一下。”话题一转，青年软了下来，乖乖地坐下看戏了。服务员也就坡下驴，教育他几句，就离开了。

4. 一词多义法

日常用语中的词绝大多数是多义的，这就给岔题提供了广阔的空间。

经婚姻介绍所介绍，一对大龄青年男女初次相见，介绍所的同志当场悄声地问男青年：“你看怎么样？”男青年冒失地大声说：“老点！”一下子使在场的人都陷入了难堪之中。但那个女青年谙熟谈话艺术，笑着说：“这位同志很坦率，第一次见面就说我老成，真难得！”难堪的局面打破了。这个女青年就是把年龄大的“老”改换为成熟有经验的“老”，利用一词多义，巧妙地岔开话题。

5. 同音异义法

在现代汉语里，同音异义字很多，由于谈话用口语，以声传义，不见字的形体，这就有了相当的含混性。利用这种含混性，抓住同音异义的词语，就可以巧妙地把话题岔开。

鲁侍萍：（走到周萍面前）你是萍……凭什么打我的儿子？



这是曹禺《雷雨》中的一句台词。鲁侍萍利用“萍”与“凭”音同义不同，把话题从认周萍为自己的儿子岔到责问周萍为什么打人上来。由于音相同义相异，仅一字之差，话题全改。

6. 求新好奇法

谈话中的话题至少有一方是感兴趣的，如果能再提出一个更新鲜更有趣的话题，利用好奇心理，就可以把对方的谈兴吸引过来，自然地岔开原来的话题。

孩子看到爸爸妈妈的结婚照片时，常常这样问：“妈妈，这张照片上怎么没有我呀？”如果不想正面回答，就可以把话题岔开，说：“薇薇还没长大呢，等长大了，也穿这样漂亮的衣服，照彩色的照片，好吗？”孩子听了，一定会很高兴。孩子看见火车，也常常问：“妈妈，火车为什么跑得那么快？”这个问题一句半句说不清楚，孩子也不一定对你的解释感兴趣，最好把话题岔开，说：“是呀，火车跑得可快了！过几天带薇薇去姥姥家时，咱们就坐这么快的火车。”孩子一定会高兴地拍着小手，述说起去姥姥家的事。这是因为孩子对穿漂亮衣服照彩色照片比照片上为什么没有她更感兴趣，对去姥姥家比火车为什么跑得快更感兴趣。所以，注意力被吸引过来了，话题也就随之改变了。

感恩的心

为防止说话的过程中遭遇“卡壳”或冷场，转换话题有两点应引起重视：一是要自然，转换的话题要与原来的话题连得上，说得通；二是要及时，在对方话题充分展开之前，就以新的话题取而代之，使对方在不知不觉中离开原来的话题，将注意中心转移到新话题上。

交浅言深，自食其果

人与人之间相处最忌交浅言深，这种情形如果发生在办公室，它所造成的负面影响不能忽略。

你刚到一个新的工作环境，同事对你表示友善而欢迎的态度，大家一起出外午餐，有说有笑，无所不谈。但其中一名同事可能跟你最谈得来，乐意把公司的种种问题以及每一位同事的性格尽诉。你本来对公司的人事一无所知，自然也很珍惜这样一位“知无不言，言无不尽”的同事，彼此谈得相当投机。你开始减低自己的防卫，看到什么不顺眼、不服气的事情，也与这位同事倾吐，甚至批评其他同事不是之处，借以发泄心中的闷气。

如果对方永远是你的忠心支持者，问题自然不大。但你了解这位同事有多少？要知道“来说是非者，便是是非人”。你怎么知道你与对方不过数月的交情，比他与其他同事的感情来得深厚？为这一时之快，你把不该说的说出来，对方手上便有了一张王牌，随时随地都可以把你曾批评过其他同事的话公之于众，那时你在公司还有立足之地吗？

同级的行政人员，常会聚在一起谈论公事。当某主管欲提升下属向你征询意见时，请三思而后言，因为你的表现可以反映你的形象。

如果你觉得这位职员十分突出，“他是个很好的助手”这类评语太空泛了，同事会认为你不够细心。应该列出一些特别例子以加强分量，这样才显出你的观察力过人。比如说：“他往往能说服一些固执的顾客去尝试一些新的交易形式。”将来这人在适当的职位上表现出色，那么你的声誉同样会提升。

要是你认为此人颇为能干，但有些方面仍不足时，可以有所保留地说：“我跟他接触不多，不能妄断呀！”这样，你并没有说他不能任新职，但如果以后他表现叫人失望，也与你无关。

若你对此人根本没有好感，索性说：“我不会推荐他！”但不必详加解释。总之，无论是你体验过的或道听途说的，都不必再提。重点只是你相信他不能胜任新职，所以不便推荐。

有些人习惯了以“恶人”姿态出现。很多人对这类人会抱有戒心。或许，你曾见过这样的例子：某人在开会时疾言厉色，令在场诸人包括老板都不敢多哼一句，结果他获得了全面的胜利。

然而，这些例子多有其背后的因素，如他早已取得一定地位，在这件事情上有绝对把握，加上其他人等本身完全没有支持力，才会有如此一面倒的情况。又或者，某些行业确实需要一定的“暴力”。

一般的情况是，表现粗暴与否，除看环境外，这种表现同时是在向人表示，你是失去了自我控制。同时向老板、上司、同事们咆哮，是永远不会被原谅的，只会造成仇恨。

还有，你永远没法知道将来自己会依靠哪一个人，因一时脾气而开罪人家，大有可能有“报应”！

有的人特别喜欢向他人倾诉心事。可是，知道别人太多的私事，却不是好事。尤其是在办公室里，更有可能平白给自己惹来麻烦，甚至埋下定时炸弹。

同事间因为夹杂了利害关系、人事关系，今天的好搭档，明天却有可能变成对手。所以，为了保护自己，最好别轻易将感情放到同事身上，只要合乎礼貌，一般的人情就可以了。下一回，当某同事向你诉苦时，不妨改变一下态度。依然关心对方，但不要单独关心。即使对方找着你，你明知他有大量“苦水”，可以多邀一位



同事一起去开导他。对方讲的是私事，倒不妨客观地给他分析，但提意见时请避重就轻。“我以为这件事不一定是好事，但我的意见并不全面，奉劝你重新将整件事分析，再决定对策。”若对方烦的是公事，那么你只宜当听众了，以免卷入无谓的旋涡。

在许多时候，你一时口快，或者误以为对方早已知晓，总之是无心之失，将有关某同事的小秘密泄露了出来，怎么办？

比如，你与某甲吃午饭，某甲明明与某乙表面上很友好，所以你以为对方一定对某乙之事了如指掌，于是说话随便得很。你问：“某乙那天碰钉子，真是倒霉！”对方瞪着双眼反问：“究竟发生了什么事呢？”当下，你明白碰钉子的是你自己，如何“补救”？

你可以这样答复对方的问题：“我是说某乙那天迟到却碰巧遇到上司罢了。”随便找一个小事谈谈，装作一派漫不经心，然后快快另找一个话题将对方的注意力分散。

这种错误其实只有你自己知晓，所以没有慌乱的必要。装作无知，摆明你是什么也不知道的。这样即使事情搞大了，起码泄露的人不是你！当然你更万万不该自动向当事人谢罪。

在很多情况下，你只应该做个听众。如你的两位好同事由亲密恋人宣告各走各的路，而他俩又分别向你诉苦，数落对方的不是。本来别人的情史跟你无关，但碍于同事一场，你是没有理由掩耳跑开的。其实，做个听众倒是不妨的，只是最好别做唯一的听众，因为容易陷自己于困境。总之，保持距离乃是上上之策。不参加意见，也不费神去理解，对你有益无害。

每个人都有自己的过去，都存在一些不为人知的秘密。朋友之间，哪怕感情再好，也不要随便把你过去的事情、秘密告诉对方。你将你的秘密告诉你的同事，在关键时刻，他很可能拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。他将你不光彩的秘密说出来，你的竞争力就会大大削弱。

同事之间。存在着竞争关系，可能你觉得这样做过于圆滑，但现实生活就会告诉你这样的道理。孔子说过：“不得其人而言，谓之失言。”

与同事说话，要分人、分场合、分时间。你所说的话，对方是不是爱听，说你自己的事，同事必须关心吗？说同事的事，你的说法正确吗？不分场合地讲你的事情或同事的事情，他们会不会反感？不管同事的心情好坏，时间松紧，唠唠叨叨，同事不厌烦吗？这些都是你要考虑的，要“三思而后言”。

不分青红皂白地把同事当做知心朋友，动辄一吐心曲，是需要小心的。特别是与同事相交甚欢或话语投机之时，更要把住口舌关。当别人对自己倾诉知心话，自己要以诚相待时，仍要特别注意，不可毫无遮拦。因为人际关系是经常变化的，今

天的知心人或许就是明天的对手，你的知心话就会成为明天握在对方手中的把柄。给自己留一点余地，留一条后路，总会让人觉得安全、踏实。

感恩的心

自己的秘密不要轻易示人，守住自己的秘密是对自己的一种尊重，是对自己负责的一种行为。“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”这话虽有偏颇，但却有些道理。过多的暴露，会让人觉得你肤浅；过分的热情，会让人产生讨好的印象。说话要因人而异，否则物极必反。

言多必失的教训：只说三分话

逢人只说三分话，不是不可说，而是不必要说的话不要说。善于处世的人，说话圆滑而保守，是不必说、不应该说的缘故，绝不是他不诚实，更不是狡猾。

不是说话的人，你说三分话已是太多；不在恰当的时机，你说三分话，正给对方一个暗示，看看他的反应；不是说话的地方，你说三分话，正可以引起对方的注意。如有必要的话，不妨选个地方仔细谈谈，这才是通达明智的做法。

1825 年，新的沙皇尼古拉一世登基，立即爆发了一场自由分子领导的叛乱。尼古拉一世残忍地平定了这场叛乱，同时判处其中一名领袖李列耶夫死刑。行刑的那一天，李列耶夫在一阵摆动后，绳索断裂了，他猛然摔落在地上。在当时，类似这样的事件会被当成是天意或上帝恩宠的征兆，犯人通常会得到赦免。

李列耶夫站起身时，满身的淤青和土，但在确信保住了脑袋后，他掩盖不住内心的喜悦，竟然向着人群大喊：“你们看，在俄国他们不懂得如何正确做任何事，甚至连制造绳索也不会。”

一名信使立刻前往宫殿报告绞刑失败的消息。虽然懊恼于这令人失望的变化，尼古拉一世还是提笔签署赦免令。

“不过，奇迹发生之后，李列耶夫有没有说什么？”沙皇询问信使。

“陛下，”信使便回答，“他说在俄国，他们甚至不懂得如何制造绳索。”

“这种情况下，”沙皇说，“让我们来证明事实相反。”于是他撕毁了赦免令。

第二天，李列耶夫再度被推上绞刑台。这一次绳索没有断裂。

只为一时心里痛快的一句话断送了一条命，如果李列耶夫泉下有知，他将明白他一生中最大的不幸就是说了“俄国连绳子也不会做”这样一句话。

有时你只说三分话，正是你的职业道德。做医生的人，普通病人或者可以对

人提起；如果是绝症的人，你就只字不能对别人提及。这是医生的职业道德。经办银行业务的人，业务大概情形或者可以对人提及，对于存款人的姓名与存款额，你是绝对不可提起的。这是银行人员的职业道德。这些例子还多得很。有时你因为不能遵守只说三分话的戒条酿成大祸，往往使你的精神备感痛苦，甚至蒙受更大的损失。

如果你从事的是机密工作，或者特殊的行业，对人只说三分话，还要在重要话题之外。重要话题是一字都说不得的。你说的三分话，应该是风花雪月，应该是柴米油盐，应该是天文地理。总而言之，应该是无关紧要的材料。无关紧要的材料，虽是说得头头是道，说得兴味淋漓，说得皆大欢喜，其实是言之无物，不会引来什么苦恼。

感恩的心

说话有三种限制：一是人，二是地，三是时。非其人不说；非其时，虽得其人，也不必说；得其人，得其时，而不是说话的地方，仍是不必说。

不谈隐私：不想让自己难堪就别揭对方疮疤

某些人暴跳如雷的时候会口不择言，用侮辱性的语言攻击别人最敏感的隐私，这是相当不理智的行为。

一旦你攻击他人的痛处，修养好的人虽不至于当场发作，与你破口对骂，但心中的疙瘩和怨恨往往难以抹平，如果不幸他是你的上司或客户的话，你就会变成被“封杀”的对象。在公司里，“封杀”意味着调职、冷冻、开除。如果你是公司负责人，“封杀”就代表着对方拒绝继续与你往来，或是“冻结彼此的关系”。

中国古代有所谓“逆鳞”的说法，强调即使面对富有智慧的气度的蛟龙，也不可掉以轻心。传说中，龙的咽喉下方约一尺的部位长着几片“逆鳞”，全身只有这个部位是逆向生长的，万一不小心触摸到这些逆鳞，必定会被暴怒的龙吞噬。至于其他部位，不论你如何抚摸或敲打都没太大关系，只有这几片逆鳞，无论如何也触摸不得，即使轻轻摸一下也犯了大忌。

每个人身上也都有几片“逆鳞”存在，即使是人格高尚伟大的人也不例外。唯有小心观察，不触及对方的“逆鳞”，也就是我们所说的“痛处”，才能保持圆融的人际关系。

谁都希望自己比别人聪明，谁都不愿意别人发现自己的失误。很多人最大的本

事就是通过宣扬别人的错误来显示自己的聪明，而这恰恰触到了别人的心病。所以有意无意地张扬别人的错误，是一种损人利己的行为。

每个人都有不为人知的秘密或隐私，在他过去的工作或生活历程中，他也许曾犯下错误，甚至做过不光彩的事情。如果你知道内情，在你的下属、同事或朋友犯错误或和你有不同意见而出言顶撞的时候，你将会怎么办呢？是揭人隐私，还只是就事论事？

有些人虽然不会把别人的隐私抖出，却常常把它当作筹码来压制他人。比如，在盛怒的时候会说："你少跟我斗，你过去的黑资料还在我手中呢！"那个可怜的人会因为的确有污点掌握在别人手中，只好忍气吞声，但他心里却是非常气愤，于是，这种心情积累到一定程度，就会出现互相攻击对方隐私的情况。彼此都把对方的隐私抖出来，弄得两败俱伤，除了引来一大堆人围观，对谁也没有好处。因此，你要清楚，揭人疮疤是最没必要的。

也许有人会说："我并不是喜欢揭他的疮疤，但他的态度实在太恶劣，我才忍不住的。"这话乍听之下似乎有道理，但实际上只说明自己胸襟太窄。

在同事或同学之中，有的人总希望能有机会显示自己的能耐，一旦发现别人的失误，就似乎看到了自己的胜利，绝对不会忘记大肆地宣扬出去。如果朋友破天荒地办了件蠢事，你就像发现了新大陆一样，在背后逢人便讲，这是一大陋习。有些企业领导也有此陋习。某单位召开职工大会，厂长很神秘地宣布："据可靠消息，某兄弟厂今年亏损 300 万，下岗 200 人。某兄弟厂今年亏损 400 万，下岗 150 人。"完了还要附加一句"这是内部消息，外面不要乱张扬"，其实是此地无银三百两，巴不得大家好好宣扬。这似乎就是表彰他自己的功绩，其实他自己亏损多少，可能他连算都不敢算。这种东方式的竞争，很多人发挥得淋漓尽致。

当然，也有人由于心直口快，无意中把别人的失误给当面指出来，直到别人脸红脖子粗，才意识到这样似乎不大妥当。很安静的办公室里，你发现同事文件上的一个字写错了，你是好心好意地来到他面前，声音不算很响地告诉他"你把'狠'写成'狼'了"，其他人可能没听到，但他却会感觉很难堪，并以为所有人都听到了，如果有人偷偷地笑一声，那就更让他几天都会感觉脸上无光，他也因此可能恨你几天。

每个人都有一些难以启齿的避讳，人人都讨厌自己的忌讳受到别人的冲撞。同事之间相互沟通时，要千万注意，不能忽视了这些问题。

一次，几位同事在一起喝酒。小李为了表达对小张取得成绩的钦佩之情，他举杯倡议道："我建议为小张的成功干杯！总结小张的曲折经历，我得出这样一个结论：凡是成大事的人，必须具备三证！"众人惊异地问道："哪三证？"小李提高嗓门喊道："第一是大学毕业证；第二是监狱释放证；第三是离婚证！"话音刚落，

众皆哗然，小张硬撑着喝下了那杯苦涩的酒。这三证中的两证无疑是小张的忌讳，而小李却没遮拦地把它们说出来了。小张不想让别人知道，小李是和他关系比较好的同事，小李却把它们捅出来。这件事警示我们，在激励自己的同事，即使是非常要好的同事的时候，千万要避开那些焦点问题。每个人心里都有一块自留地，我们必须尊重他们，不能开那些残酷的玩笑。

宣扬别人的失误必然会让对方难堪、尴尬、伤了自尊。如果对方能较好地看待，或者说你这人本质还不错，那么可能结果会好些。万一对方是个很要面子的人，或者你人缘本来就一般，那就可能对你很不利了，你得小心着万一哪天就会有人报复你。如果你树敌还不止一个，那就更麻烦了。

感恩的心

言谈之间不要说到别人的痛处。被击中痛处，对任何人来说都是不愉快的事。不碰触别人的痛处，不但是说话待人的礼仪，更是左右逢源的关键。

第十八章

感谢吃亏的事，丰富你人情世故的处世经验

吃亏受气是令人窝火的，但是每个人又难免碰到吃亏的事。与其斤斤计较，不如让利三分。或许吃下的亏又会以某个方式补偿给你，暂时的吃亏很可能会赢得更多的收益。弱者不是败者，后退不是落后。感谢那些让你吃亏的事，教你圆通处世，智慧做人。

吃亏带来好运

吃亏是福。

一直以来就有这样的说法：破财免灾，吃亏是福。事实也是如此。在人生的路上，如果我们能够以博大的胸怀，忍受一些“吃亏”，或许意外的好运就在眼前。退一步海阔天空，吃一点亏或许带来好运。凡成就大事业者，无一不具备洒脱的情怀，或许正是由于他们的这种英雄般的人生态度，才会让他们“好运”连连。

在表面上看，吃亏确实是一种损失，不过有失必有得，有时候你的“小失”却为你换来了“大得”。

一个年轻人刚大学毕业就进入某一产品的销售部，负责产品推广。他拥有一流的口才，但更可贵的是他的工作态度和吃苦精神。那时公司正在着手新产品的销售渠道，新老产品都同时赶着销售，每一位员工都很忙，但领导并没有增加人手的打算，于是负责旧产品销售的人员总是被指挥去新产品销售团队去帮忙。不过，整个销售部只有那个年轻人欣然接受老板的指派，其他的都是去一两次就抗议了，觉得

跨越了自己的负责的范围。那些觉得有社会经验的老将们有意无意地嘲笑他傻，他听了以后则不以为然："吃亏就是占便宜嘛！"

老员工们很奇怪，他有什么便宜可占呢？总是看到他跟个苦力一样四处奔波，为新产品贴广告，发传单，暗自想这真是一个傻人。后来他又常去下层生产部，参与现场的生产，只要哪缺人手，他都乐意去帮忙。

两年过后，正是这位被嘲笑的傻人，积累了很多经验以后，自己成立了一家设备销售公司，虽然规模不大，但是前景很乐观。原来他是在以前公司任劳任怨的时候，把销售公司的基本流程都看懂了，这样说来，他真的是占了大便宜啊！现在，他仍然抱着这样的态度做事，对下属、对客户、对合作方，他都以吃亏来换取合作者和客户的信任，换来下属员工的一致拥护。这样高尚的修养使他在年轻一辈中脱颖而出。

坦然地面对吃亏并接受它，是一把成功的钥匙。有时候一点点额外的付出，既赢得了他人的感激，也赢来他人的信任。

今天吃点亏，或许就能在明天换来一些拥护和帮助。人生在世，要把眼光放长远。如果总是计较眼前的利益得失，恐怕好运也不会来光顾你。

感恩的心

吃亏不再是普通意义上的利益损失，更多的表现为一种气度，一种给予。这种面对利益得失的淡泊，能够审时度势的气魄，才是大家风范。

学会吃亏：主动吃亏与被动吃亏

做人不可以没有准则，也不可能不与他人打交道。自我与他人，各自做人的规则难免存在差别，有了差别，就会产生矛盾和冲突。

有人问李泽楷："你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀？"李泽楷说他父亲什么也没有教，只教了他一些做人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那最后拿六分就可以了。

李嘉诚的意思也就是说：他让别人多赚三分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿了六分，但现在多了100个人，他现在多拿多少分？假如拿八分的话，100个会变成5个，结果是亏是赚可想而知。

"吃亏"主要有两种，一种是主动吃亏，一种是被动吃亏。

“主动吃亏”是指你主动争取“吃亏”的机会，这种机会是指没有人愿意做的事、困难的事、报酬少的事。这些事因为没有便宜可占，因此大部分人不是拒绝就是不情愿，而你主动争取去做，老板当然对你加倍赞许，并将你的这份情义记在心上，以后无论是升迁或是自行创业，他都有可能帮助你，这对你的人际关系大有帮助。最重要的是，你什么事都做，也可以磨炼你做事的能力和耐力，这样你不但懂得的比别人多，进步得也就比别人快，这是你的一种无形资产，别人绝对用钱买不到。

“被动吃亏”是指在未被告知的情形下，突然被分派去干一个你并不十分愿意的工作，或是工作量突然增加。碰到这种情形，除非健康因素或家庭因素，否则就应该接下来。如果仔细观察一下周围的环境，发现你完全没有抗拒的余地，那更应该“愉快”地接下来。也许你不太情愿，但在这种情势下，也只好用“吃亏就是占便宜”的想法来自我宽慰，要不然怎么办呢？至于有没有“便宜”可占，那是很难说的，因为那些眼前之“亏”也许是对你的一种考验，考验你的心志和能力，是为了重用你啊！姑且不论是否“重用”你，你虽然吃了点小亏，但磨炼出了自己的耐性，这对你以后做事绝对大有帮助。此外，你这种“吃亏”也会让人对你无话可说，不得不尊重你。

对于做人来讲，也有这个道理。做人比做事难，但如果你也抱着一种“吃亏就是占便宜”的心态，那么做人其实也不难。因为人都喜欢占便宜，你吃一点亏，让他人占一点便宜，那么你就不会得罪人，人人当你是好朋友！何况拿人手短，吃人嘴软，今天占你一点便宜，心里多少也会过意不去，只好在恰当时候回报你，这就是你“吃亏”之后所占到的“便宜”。

感恩的心

两种或两种以上的做人准则碰在一起，要么立刻分开，要么有人肯吃亏，比较合理的是双方各做一点让步，各吃一点亏。

吃亏有收获：吃一堑就会长一智

一只蝉停在很高的树上唱歌。狐狸很想吃蝉，想出了一个坏主意。

狐狸故意站在能看到蝉的地方，欣赏美妙歌声，并劝他下来，说不知道是什么样的动物可以有如此美妙的声音。

蝉对狐狸的态度很感怀疑，就先折了一片树叶丢下去。狐狸以为是蝉，立刻冲

上去，于是蝉说：“狐狸啊！你以为我会下去那就错了。自从我在狐狸的粪便中看到蝉的翅膀后，我就对狐狸特别小心，格外注意了。”

从别人的失误中吸取经验和教训，减少不必要的损失，防止自己再次吃亏，这就是吃一堑长一智。

果菜外销一向是中国庞大的外汇收入来源，大市场一天的成交量可达上亿元人民币，在国际经济中占据重要的地位。

几年前，养生风气抬头，人们开始喜欢吃绿色蔬菜，由于中国的气候环境特别适合培育山野菜，所种出的山野菜十分新鲜甘甜，利润丰厚且供不应求，是农民的重要生财之道。

麻烦的是，山野菜的最佳收成时间只有10天左右，采收完毕之后，还要摊在阴凉处晾晒一天，隔天翻面再晒一天，把水分充分蒸发。如此一来，主妇们买回去之后，只需要再用冷水浸泡一下，就可以吃到又鲜嫩又青脆的山野菜了。

但是种山野菜的农地有限，步骤又烦琐，农民们于是开始想办法增加山野菜的收成，最后不管三七二十一，只要长到了适当的大小就采集下来。而且，为了省去晾晒的时间，干脆直接放在炉子上烘烤，不到两个小时便干透了。

这些赶工出来的山野菜，外表看来并没有什么不同，只是食用时，不管在水里浸泡多久，还是一样又老又硬，根本难以下咽。

经销商纷纷提出抗议，可是农民们还是屡劝不听，商人只好对山野菜进行全面封杀。

最后，农民投机取巧的行为不但没有增加收益，反而换来了一堆卖不出去又食不下咽的山野菜。

同样的错误，犯第一次时可以原谅，第二次可以当作是不小心，犯第三次就代表你根本不用心！

王先生在公司里已经是很资深的员工了，可是，他的职位却一直没有提升。虽然他已经待了20多年，对公司的一切事务也都很了解，但依然只是个基层职员而已，对于这个情形，王先生也不知道到底是为什么。

这一天，眼看一个进公司还不到一年的新人被提升为主任，王先生再也忍受不了了。于是，他决定前去找老板理论，问清楚到底为什么一直不让他升级。

王先生开门见山地对老板说：“我在这家公司已经做了20年，比你提拔的新人还多了20年的经验，为什么你宁愿升他也不要升我？”

老板听完王先生的抱怨，心平气和地回答道：“你说错了，其实你只有一年的经验而已。”

王先生觉得很惊讶，反问老板：“为什么我只有一年的经验？”

老板回答：“因为你没有从自己的错误中学到任何教训！你到现在都还在犯你

第一年刚进公司时会犯的错。”

犯错是为了求进步，所以你可以犯许多不同的错，然后从不同的错误中学到不同的经验和教训。如此，从错误中反而可以学习正面的结果。如果你只是一直重复同样的错误，不只得出的结果是负面，连自己在别人眼中的形象也会成为负面。

感恩的心

当你认为自己很聪明的时候，请记得别人也不会是笨蛋。做人无信不立，别人也许不小心吃了你一次亏，却不表示他会继续吃一百次亏。

不吃“眼前亏”：主动示弱，以柔克刚

古人说，“好汉不吃眼前亏”；而这里我们要变通一下：“好汉能吃眼前亏！”这是因为吃眼前亏是为了换取其他利益，为了获得存在，为了实现更高远的目标。

韩信年少时曾受过胯下之辱，但他并不是懦夫。他之所以忍受这样大的屈辱，是因为他的人生抱负太大了，没有必要“小不忍则乱大谋”。后来跟随刘邦逐鹿中原，风云际会，先后做过齐王和楚王。在他与部下谈起这件事时说：“难道当时我真没有胆量和力量杀那个羞辱我的人吗？而是如果杀了他，我的一生就完蛋了，我忍住了，才有今天这样的地位和成就。”

假设有这样一种情境：你开车时与他人的车擦撞而过，给对方的车弄了一处小伤，甚至可以说根本算不上伤，可是你不想吃亏，准备和对方论一番理。突然，对方车上下来几个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔，眼看四周无人相助，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援助之手。请问，你是要吃赔钱这个亏，还是等着被揍得鼻青脸肿呢？

当然，如果你能说退他们，或是能打退他们，而且保证自己不受伤，你完全可以不吃这个眼前之亏。

如果你不能说又不能打，那么看来只有赔钱了事了。你说他们蛮横无理，欺人太甚，但这种情形之下，你也毫无办法。你应该明白的是，在社会里，说理这件事并不容易，也并不是何时何处都能说理！适者生存，太多的时候，你根本没地方说理去。从上面这一假设的情形来看，赔钱就是一种眼前亏，你若不吃，换来的可能是一顿拳打脚踢或是车子遭致破坏。你也许会想，去报警？人都快被打死了，还去报警？所以这里我们说：“好汉能吃眼前亏”，因为眼前亏不吃，可能预示着你要吃更大的亏！

可是有不少人一碰到眼前亏，会为了所谓的面子和尊严而与对方展开搏斗，有些人因此而一败涂地不能再起，有些人虽然获得惨胜，但已元气大伤！所以，当年轻人在社会上碰到可气但又对你不利的环境时，千万别逞血气之勇，也千万别认为士可杀不可辱，倒要宁可吃点眼前亏。

有句“两强相争勇者胜，两勇相争智者胜”的名言堪称经典，直到今天仍被人们频频提到，视为法宝。而所谓的智者，应该就是能够善于绵里藏针、以柔克刚者。

孙子兵法中有一招叫“以柔克刚”，讲的是要想制伏一个大发脾气的人，再没有比“低声下气”更好的了。

同事之间，于公与私都不会有天大的原则性冲突，即使有矛盾、有争议也纯属正常，完全没必要争个脸红脖子粗，吵个彻底撕破脸皮。脾气人人都有，却并非人人都去胡乱发，这不仅是个修养的问题，甚至还是个智商高低的问题。聪明的人不仅深知发脾气是最愚蠢的解决问题方式，而且可以根据一个人在什么情况下发脾气的情形来测定这个人的肚量和成就究竟有多大。绵里藏针，以柔克刚，往往是他们既避免争吵又达到目的的典型策略。

本杰明·富兰克林是美国历史上最伟大的人物之一，他在美国人心目中的威望甚至超过华盛顿。至今美国人民仍认为他是美国历史上最能干、最和善、最圆滑的政治家、外交家。谈到如何控制脾气，以柔克刚，富兰克林是这样表白的：

“我立下了一条规矩，”富兰克林说，“决不正面反对别人的意见，也不准自己太武断。我甚至不准许自己在文字或语言上措辞太肯定。我不说‘当然’‘无疑’等，而改用‘我想’‘我假设’或‘我想象’一件事该这样或那样；或者‘目前在我看来是如此’。当别人陈述一件我不以为然的事时，我决不立刻驳斥他，或立即指出他的错误。我会在回答的时候，表示在某些条件和情况下，他的意见没有错，但在目前这件事上，看来好像稍有不同等等。我很快就领会到改变态度的收获，凡是我参与的谈话，气氛都融洽得多了。我以谦虚的态度来表达自己的意见，不但容易被接受，更减少一些冲突；我发现自己有错时，也没有什么难堪的场面，而我碰巧是对的时候，更能使对方不固执己见而赞同我。

“我一开始采用这套方法时，确实觉得和我的本性相冲突，但久而久之就愈变愈容易，成为我的习惯了。也许50年以来，没有人听我讲过些什么太武断的话。我在正直品性支持下的这个习惯，使我在提出新法案或修改旧条文时，能得到同胞的重视，并且在成为民众协会的一员后，能具有相当影响力的重要原因。因为我并不善于辞令，更谈不上雄辩，遣词用字也很迟疑，还会说错话；但一般说来，我的意见还是得到了广泛的支持了。”

懂得以柔克刚的人，才是真正的智者。

感恩的心

对方愈是发怒，你愈应镇定温和，愈是紧张的场合，你愈应保持冷静的头脑。唯其如此，才能发觉对方因兴奋过度而显出的种种弱点，进而攻破他，说服他。

进在退中求：后退一步是为了更好地前进

明代才子冯梦龙在《广笑府》“尚气篇”中记载了这样一则故事：

从前，有父子二人，性格都非常刚直，生活中从来不对人低头，也不让人，且不后退半步。一日，家中来了客人，父亲命儿子去集贸市场买肉。儿子拿着钱在屠夫处买了几斤上好的肉，用绳子串着转身回家，来到城门时，迎面碰上一个人，双方都寸步不让，也坚决不避开，于是，面对面地挺立在那儿，相持了很久很久。

日已正中，家中还在等肉下锅待客，做父亲的不由得焦急起来，便出门去寻找买肉未归的儿子。刚到城门处，看见儿子还僵立在那儿，半点也没有让人的意思。父亲心下大喜：这真是我的好儿子，性格刚直如此；又大怒：你算老几，竟敢在我父子面前如此放肆。他蹿步上前，大声说道：“好儿子，你先将肉送回去，陪客人吃饭，让我站在这儿与他比一比，看谁撑得过谁！”

话音刚落，父亲与儿子交换了一个位置，儿子回家去烹肉煮酒待客；父亲则站在那个人的对面，如怒目金刚般挺立不动。惹得众多的围观者大笑不止。

一般而言，性格刚直者在处世中不易吃亏，受人钦佩，但太刚直了会走向反面，这种人往往固执己见，严守自我的做人准则，不退让，不变通，鲜有半点柔弱的气象。

所谓物极必反，遇事若能先低头，然后以退为进，可能会有更大的收获。

有一位留学美国的计算机博士，毕业后在美国找工作，结果接连碰壁，许多家公司都将这位博士拒之门外。这样高的学历，这样吃香的专业，为什么找不到一份工作呢？万般无奈之下，这位博士决定换一种方法试试。

他收起了所有的学位证明，以一种最低身份再去求职。不久他就被一家电脑公司录用，做一名最基层的程序录入员。这是一份稍有学历的人都不愿去干的工作，而这位博士却干得兢兢业业，一丝不苟。没过多久，上司就发现了他的出众才华：他居然能看出程序中的错误，这绝非一般录入人员所能比的。这时他亮出了自己的学士证明，老板于是给他调换了一个与本科毕业生对口的工作。

过了一段时间，老板发现他在新的岗位上游刃有余，还能提出不少有价值的建议，这比一般大学生高明，这时他才亮出自己的硕士身份，老板又提升了他。

有了前两次的经验，老板也比较注意观察他，发现他还是比硕士有水平，对专业知识认识的广度与深度都非常人可及，就再次找他谈话。这时他才拿出博士学位证明，并叙述了自己这样做的原因。此时老板才恍然大悟，毫不犹豫地重用了他，因为对他的学识、能力和敬业精神都很了解了。

你可以像那对性格刚直的父子一样“执著”，也可以像那个博士一样懂得“退一步”的艺术。有的时候，一念之差就会带来天壤之别的结局。

老子说：“夫唯不争，故天下莫能与之争。”这句话的意思是，正因为不与人相争，所以天下没人能他与相争。处世的智慧就在于你懂不懂得退一步海阔天空，不去作无谓的坚持。

清朝中期，有个“六尺巷”的故事。据说当朝宰相张英与一位姓叶的侍郎都是安徽桐城人。两家毗邻而居，都要起房造屋，为争地皮发生了争执。张老夫人便修书北京要张英出面干预。这位宰相到底见识不凡，看罢来信，立即作诗劝导老夫人：“千里家书只为墙，再让三尺又何妨？万里长城今犹在，不见当年秦始皇。”张老夫人见书明理，立即把墙主动退让三尺。叶家见后，也主动退后三尺。这样，张叶两家的院墙之间形成了六尺宽的巷道。古代开明之士尚能如此，今人处世更应该棋高一着。

后撤是一门做人的哲学。为什么要后撤？因为再往前面冲，就可能遭遇大麻烦，甚至大危险。换句话，退一步是为了更好地前进一步。这个道理人人皆知，但有许多人就是做不到后撤一步，总是想向前逼进，结果是适得其反。在做人之智中，后撤哲学令人深思、反复玩味。

不善进退者，自然是败者。我们知道过于急进者，常会自以为聪明至极，从而在某一天突然遭到大败。因此，进是基于摸准对方心理的行为——只有摸准对方，才能进行有效的行动，这是人际交往的基本道理。有头脑的人在这方面做得很出色，即摸透对手的弱点，以退为进，把“退功”发挥得淋漓尽致。

进退之道是一种在不得已的情况下，解决问题的最稳妥的办法。也许，对于那些有头脑的人来说，暂时的退是为了下一次更猛烈的进。

退步有时是为了获得更大的进步，就像体育运动中的跳远一样，为了跳出好成绩，退几步是必须的。许多人对后退常常不理解，认为是一种倒退。事实上，在前进中，双方对峙势均力敌的时候，干耗不是出路。当有一方出现异常而后退时，他的目的很明显：打破僵局，争取最大的冲击力。同样，生活和学习也是一样，在走进犄角而不能摆脱时，我们把问题放下，做一些其他的事情，在经过一段时间的放弃和精神松弛后，原本复杂的难题此时也许会变得非常简单，这就是以退为进、调

换思维的结果。

感恩的心

进退之学历来为人重视，其隐含着做人办事之道。大凡人在初创崛起之时，不可无勇，不可以求平、求稳，而在成功得势的时候才可以求淡、求平、求退。这是人生进退的一种成功哲学。

与人无争：忍让是一种高尚的境界

生活在纷繁复杂的大千世界里，和别人发生着千丝万缕的联系，磕磕碰碰，出现点磨擦，再所难免。此时，如果仇恨满天，得理不饶人，后果只能是两败俱伤，鱼死网破，而如果采取忍让之道，则会“退一步海阔天空，忍一时风平浪静”。哪个更划算，不言自明。

中国历史上，凡是显世扬名，彪炳史册的英雄豪杰，仁人志士，无不能忍。人生在世，生与死较，利与害权，福与祸衡，喜与怒称，小之一身，大之天下国家，都离不开忍。现代社会中，许多事业上非常成功的企业家、金融巨头也将“忍”字奉为修身立本的真经。因而，忍是修养胸怀的要务，是安身立命的法宝，是人脉和谐的祥瑞，是成就大业的利器。

忍让是人生的一种智慧，是建立良好人际关系的法宝。《寓圃杂记》中记述了杨翥的故事。

杨翥的邻居丢失了一只鸡，指骂说是被杨家偷去了。家人气愤不过，把此事告诉了杨翥，想请他去找邻居理论。可杨翥却说：“此处又不是我们一家姓杨，怎知是骂的我们，随他骂去吧！”还有一邻居，每当下雨时，便把自己家院子中的积水放到杨翥家去，使杨翥家如同发水一般，遭受水灾之苦。家人告诉杨翥，他却劝家人道：“总是下雨的时候少，晴天的时候多。”久而久之，邻居们都被杨翥的宽容忍让所感动，纷纷到他家请罪。有一年，一伙贼人密谋欲抢杨翥家的财产，邻居得知此事后，主动组织起来帮杨家守夜防贼，使杨家免去了这场灾难。

忍让是智者的大度，强者的涵养。忍让并不意味着怯懦，也不意味着无能。忍让是医治痛苦的良方，是一生平安的护身符。生活中许多事当忍则忍，能让则让。处在这种境界的人，少了许多烦恼和急躁，能获得更加亮丽的人生。

绅士过独木桥，刚走几步便遇到一个孕妇。绅士很礼貌地转过身回到桥头让孕妇过了桥。孕妇一过桥，绅士又走上了桥。走到桥中央又遇到了一位挑柴的樵夫，



绅士二话没说，回到桥头让樵夫过了桥。第三次，绅士再也不贸然上桥，而是等独木桥上的人过尽后，才匆匆上了桥。眼看就到桥头了，迎面赶来一位推独轮车的农夫。绅士这次不甘心回头，摘下帽子，向农夫致敬："亲爱的农夫先生，你看我就要到桥头了，能不能让我先过去？"农夫不干，把眼一瞪，说："你没看我推车赶集吗？"话不投机，两人争执起来。这时河面漂来一叶小舟，舟上坐着一个胖和尚。和尚刚到桥下，两人不约而同请和尚为他们评理。

和尚双手合十，看了看农夫，问他："你真的很急吗？"农夫答道："我真的很急，晚了便赶不上集了。"和尚说："你既然急着去赶集，为什么不尽快给绅士让路呢？你只要退那么几步，绅士便过去了，绅士一过，你不就可以早点过桥了吗？"

农夫一言不发，和尚便笑着问绅士："你为什么要农夫给你让路呢，就是因为你快到桥头了吗？"

绅士争辩道："在此之前我已给许多人让了路，如果继续让农夫的话，便过不了桥了。"

"那你现在是不是就过去了呢？"和尚反问道，"你既已经给那么多人让了路，再让农夫一次，即使过不了桥，起码保持了你的风度，何乐而不为呢？"绅士满脸涨得通红。

有人说忍让是软弱的象征，其实不然。忍让是人生难得的佳境——一种需要操练、需要修行才能达到的境界。

忍是为人处世的一种学问。对于同一种境况，我们合理地利用忍，就有可能受到人们的称道，我们克制不住而不忍，就有可能受到人们的不齿。比如，公共场合下被人踩脚或碰撞一下是再也平常不过的事了，你如果不堪忍受而出口伤人或大打出手，那么你的"不忍"就会遭人唾弃。

忍是一种修养，既可以体现出人性的宽容，又可以反映一个人的素质高低。如果你能在他人的"错误指责"中顶住压力，你就能等待事情的水落石出，你就能让自己的尊严在别人那儿体现出来。如果你能在别人的讥笑和谩骂中，在无须再忍的情况下选择一条合理的解决途径，那你就能使他们明白其实你并不是弱者，而是不愿争强而已。

在人与人之间的交往中，难免会有摩擦，难免会因一时的冲动而起干戈，但结果人们往往想要追求的是一种和平的共处，而不是硝烟的激战。所以，懂得有原则的忍让是非常重要的。

在生活中，我们应该与人为善，也应该学会维护尊严和权利。要做到二者兼顾，就需要把握好分寸，需要坚持有原则的忍让，这样才能使自己充满力量，而这种力量将会促使我们走向成功的人生，让我们迈出坚实的步伐。

感恩的心

忍是一种宽广博大的胸怀，是一种包容一切的气概。忍讲究的是策略，体现的是智慧。弓过盈则弯，刀过刚则断。能忍者追求的是大智大勇，而不是头脑发热的莽夫。

智者善屈尊：低点头比强逞能更易成功

智者善屈尊，愚人强伸头。商人总是隐藏其宝物，君子品德高尚，而外貌却显得呆愚。必要时要藏其锋芒，收其锐气，不要不分场合地将自己的才能让人一览无遗，你的长处短处被别人看透，就容易被别人操纵。相反，采取低姿态能得到信任。屈尊、低头是一种守弱用柔、一种权衡，更是一种智慧。

大凡英雄豪杰，胸怀大志，打算干一番轰轰烈烈的事业的人，都能屈能伸。这就好比一个矮小的人要登高墙，必须寻找一个梯子作为登高的台阶，假如一时寻找不到梯子，那么即使旁边有一个马桶，未尝不可利用作为进身的阶梯。假如嫌它臭，就爬不到高墙上去。

人世间的冷暖是变化无常的，人生的道路是变化无常的，当你在遇到困难走不通时，或许退一步就会海阔天空；当你在事业一帆风顺的时候，一定要有谦让三分的胸襟和美德，应该把功劳让与别人一些，不要居功自傲，更不要得意忘形。该进则进，该退则退，能屈能伸。

富兰克林小时候到一位长者家里去拜访，去聆听前辈的教诲。没料到，他一进门头就在门框上狠狠地撞了一下。身材高大的富兰克林疼痛难忍，不停地用手指揉着自己头上的大包，两眼瞪着那个低于正常标准的门框。出门迎接的长者看到他那副狼狈不堪的样子，忍不住笑起来："年轻人，很痛吧？"这位长者语重心长地说，"这可是你今天来这儿的最大的收获。"

一个人要想在世上有所作为，"低头"是少不了的。暂时的低头并非卑屈，而是为了长久的抬头；一时的退让绝非是丧失原则和失去自尊，而是为了更好地前进。缩回来的拳头，打出去才有力。只有采取这种积极而且明智的初始方法，才能审时度势，通过迂回和缓而达到目的，实现超越。

日常工作中不难发现这样的情形：有人虽然思路敏捷，口若悬河，但他讲话别人都不愿意听，为什么？因为他的表现太狂妄，令人不舒服，因此别人很难接受他的观点和建议。这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能

力，处处想显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可。但结果却失掉了在他人心中的威信。

在心理交往的世界里，那些低调而豁达的人总能赢得更多的朋友；相反，那些高看自己小看别人的人常引起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。明代学者吕坤在《呻吟语》中说：“气忌盛，心忌满，才忌露。”他这是把心满气盛、卖弄才华视为做人的大忌。

有一位职员，在公司工作不到四个月，就选择了离开。一不是自己的能力达不到，二不是自己沟通处世的能力差，三不是在公司里无用武之地，那究竟是为什么呢？原来他在从事自由研究之余，通过偶然的机会与这家公司的员工接触，发现这位员工在介绍自己公司的产品时，说得有些不明白，于是他就从沟通技巧的有角度针对性地提了一些建议。没想到该公司的老板直接打电话邀请他面谈，而后他意外地进入了这家公司。

刚进入公司时，老板让他着手解决难题，这就要求不仅要建立一些规则，还要打破一些规则。特别是后来老板任命他主管产品包装，在设计文案时，他发现他的顶头上司——产品总监对他构成很大的阻力，因为他要大刀阔斧修改的原方案就是他设计的。为此他很困惑，是该通过协调沟通争取把事情做好呢？还是放弃原则投其所好呢？当感觉阻力越来越大而被迫放弃时，其实他与上司的关系就显得有些微妙了。最后，他只好选择回避。他没有获得上司的真正配合与支持，这就为离职埋下了伏笔。

总的来看，这位员工在入职时就没有获得有利于他的环境。让自己暴露在一线，在众多的眼球注目下承担关键工作，那么无论你大显身手的结果如何，对自己都不太有利。你做好了，你是个人才，但这样一来就有人患上“红眼病”，以后不与你配合；二来领导因为看中你，安排一些更有挑战性的事情让你做，这对一个还没有完全熟悉环境的人来说，事实上是拔苗助长，好心办了坏事。

英国大文豪萧伯纳出名后赢得了很多人的尊敬和仰慕，但是年轻时的他特别喜欢崭露锋芒，说话也尖酸刻薄，谁要是跟他说话，便会有受到奚落之感。一天，一位老朋友私下对他说：“你出语幽默、风趣，但是大家都觉得，如果你不在场，他们会更快乐。因为他们比不上你，有你在，大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹，但这么一来，朋友将逐渐离开你。这对你又有什么益处呢？”

老朋友的话使萧伯纳如梦初醒，他感到如果不收敛锋芒，彻底改过，社会将不再接纳他，又何止是失去朋友呢？所以他立下誓言，从此以后，再也不讲尖酸的话了，要把天才发挥在文学上。这一转变不仅奠定了他后来在文坛上的地位，同时也广受各国读者的敬仰。

你要是比别人多一些本事，不一定要张扬着让他人知道，时间会证明一切的。

低调做人，使你在与人共事时留下较大的回旋余地，是一种必要的自我保护，也是一种让人敬佩的内在气质。从另一个角度看，低调的人能得到别人的信赖。因为低调，别人才不会认为你对他构成威胁，你也会赢得别人的尊重，与之建立良好的关系。

感恩的心

大凡高标处世者，其做人的基调都很低；大凡低调做人者，其处世的标准都相当高。越是低调做人者，往往越能成就大事；越是功成名就者，越是低调做人的典范。

不吃“轻易许诺”的亏

守信或不守信都是一种习惯。要纠正一种坏习惯比较难，要放弃一种好习惯却很容易，只需一次又一次迁就自己，好习惯就变成了坏习惯，就像抽烟上瘾一样。当你想坚持一种好习惯时，重要的不是别人能不能原谅你，而是你能不能原谅自己。

将守信理解为一种品德较难坚持，将它理解为一种回报率很高的长期投资，则比较容易变成一种自觉的行动。当你获得了一个守信用的形象时，会获得越来越多人的信任，因而带来越来越多的机会，这就好似拥有了一座金矿。反之，缺此一条，别的方面再优秀，也难成大器。

快到放假了，大家都急着赶回家，为了使回家的旅途舒服一点，小飞想买张卧铺票，摆脱坐硬座之苦。可是来自车站的信息说，近期内火车票十分紧张，硬座都要提前预订，别说是卧铺了。正在小飞一筹莫展之际，小鹏忽然想起他的一个亲戚新调人铁路部门工作，对于车票这类问题应该能得到“优惠政策”。于是，小鹏信誓旦旦地对小飞说：“不用愁，我有一个亲戚在铁路上班，你的票包在我身上，保证到时候让你舒舒服服回家。”“真的吗？你保证能搞到票，要卧铺票？”小飞惊喜又怀疑。“没问题。你等着拿票吧！”小鹏再次胸有成竹，仿佛自己就是铁路局长。然而，一个星期过去了，车票没信；半个月过去了，还是没动静。小飞忍不住着急地问小鹏：“车票弄到了吗？不行就别……”“再看看，我再问问。”小鹏红着脸也开始不安起来。结果，小鹏得知，他的亲戚刚上岗不久，对车票的事根本无能为力，立刻傻了眼。

在许诺之前应考虑自己的兑现能力。热心肠的人，很乐意帮助人，从来不好意

思拒绝别人帮忙的请求。可是，当别人对他满怀期望时，他由于根本没有兑现的能力，结果既让人失望，又损害自己的名声。

守信的人在任何事情上都守信，不论大事还是小事。有的人自己觉得蛮讲信用的，不知道别人为什么老是对他投来怀疑的目光。究其原因，问题很可能出在一些不经意的小事上。平时空口许下一个诺言，以为不是大事，不放在心上。可是，生活中并没有多少大事，当你一次次在小事上失信，就给人形成一个不讲信用的牢固印象，被看成是一个不值得信赖的人，这时再想改变别人对你的成见就很难了。

恪守诚信好比储蓄，它储蓄的是别人对你的认同，是老板对你的信任，是同事对你的认可，是你长期言而有信所形成的个人信用。恪守自己的信用，就是对你储蓄资产的保值增值，让它取之不尽，用之不竭。对此，你应该对别人说到做到，对老板说到做到，对同事说到做到，用说到做到去储蓄自己的个人信用，去实现自己的人生价值。说到就一定要做到，这不仅是做人之道，也是做事之道。

一般来讲，承诺有两种情况：一种是自觉的承诺，明确地答复人家，应允其请求之事；一种是不自觉的承诺，就是自己本来并未应允，但在别人看来，你已应允了。其实，在应酬中轻易承诺很容易造成被动的局面。比如，一个朋友托你办一件事，而这件事在你看来可办可不办，或介乎两者之间，你可应允一定为其办理，这叫自觉承诺；你也可能会说“让我想一想”，这叫不自觉承诺。在人家看来，你也承诺了。

有时候，我们会在无意中，由于用词或说话的口气不同，使人们对你要表达的意思产生曲解。我们常常在应酬中听到某位朋友说，某某分明答应为我办一件事，可是他却食言了。仔细地想一想那位朋友的话，虽然某某曾经答应过他，但那很可能只是表面上的应付，或者是这件事根本就不可能办到。其实，恐怕连那位朋友也心知肚明，他所请托之事有些强人所难。但是他会责备自己而不责备别人吗？如不细想，即使我听了，也会觉得某某不对，因为到了这地步，谁还会顾及当初某某自觉或不自觉地应允朋友时的为难境地呢！有人不禁会问：“在朋友面前，对朋友提出的请求非应允不可，而实际上这种要求根本就办不到，那时自己该怎么办？”

要使自己避免成为言而无信的“伪君子”，你在给人承诺时要注意，应该根据具体情况采取灵活的承诺方法。比如，你对事情的成功把握不大，可采取弹性承诺，使用“我尽力而为”“尽可能”等有伸缩余地的字眼。如果是需要较长时间才可见结果的事，你可采取延缓性承诺，即把实现诺言的时间说长一点，给自己留有为实现诺言创造条件的余地。对于自己不能独立解决的问题，可采取隐含性承诺，如涉及有关国家政策、条例规定等事情，可在承诺中带有一定的限制性条件。比如有朋友托你办理家属落户问题，你可以说：“如果以后公安部门办理户口，你的条件又符合相关政策，我一定帮忙。”

兑现承诺是一个人讲信用的主要表现。生活中有不少人因把握不了承诺的分寸，轻率地承诺，盲目地对别人发誓，结果食了言。也许你因力不从心而没有办成事，也许因中途有变行而未果，但这些都不能作为食言的借口，因为这样的结果已经为你的信誉打了折扣。

总之，为人处世要讲究言而有信。承诺之前要先充分地估计自身的客观条件和能力，尽可能不轻易许没有把握的承诺。

感恩的心

要获得守信的形象并不容易。最要紧的一条是：别答应你无法兑现的事。轻诺必寡信，这不仅是一个主观上愿不愿意守信的问题，也是一个有无能力兑现的问题。一个人经常答应自己无力完成的事，当然会使别人一次又一次失望。

不犯傻：在不断的反思中汲取经验

“不经过反思的生活不值得过。”不总结生活中经验的人只能原地踏步。戴尔·卡耐基说：“我的档案柜中有一个私人档案夹，标示着‘我所做过的蠢事’。夹中插着一些做过的傻事的文字记录。我有时口述给我的秘书做记录，但有时这些事是非常私人的，而且愚蠢之极。没有脸请我的秘书做记录，因此只好自己写下来。每次我拿出那个‘愚事录’的档案，重看一遍我对自己的批评，可以帮助我处理最难处理的问题——管理我自己。我曾经把自己的麻烦怪罪到别人头上，不过随着年龄渐增，我最后发现应该怪的人只有自己。很多人随着年纪的增长而认清了这一点。”

拿破仑被放逐到圣赫勒拿岛时说：“我的失败完全是自己的责任，不能怪罪任何人。我最大的敌人其实是我自己，这也是造成我的悲惨命运的主因。”

富兰克林每晚都自我反省。他发现了 13 项严重的错误。其中 3 项是：浪费时间、关心琐事及与人争论。睿智的富兰克林知道，不改正这些缺点是成不了大业的。所以，他一周订一个要改进的缺点做目标，并每天记录赢的是哪一边。下一周，他再努力改进另一个坏习惯。他一直与自己的缺点奋战，整整持续了两年。难怪富兰克林会成为受人爱戴、极具影响力的人物。

艾尔伯特·哈伯特说过：“每个人一天起码有 5 分钟不够聪明，智慧似乎也有无力感。”一般人常因他人的批评而愤怒，有智慧的人却想办法从中学习。诗人惠特曼曾说：“你以为只能向喜欢你、仰慕你、赞同你的人学习吗？从反对你的人、批评你的人那儿，不是可以得到更多的教训吗？”

与其等待对手来攻击我们或我们的工作，倒不如自己动手。达尔文就是这样做的。当达尔文完成其不朽的著作——《物种起源》时，他已意识到这一革命性的学说一定会震撼整个宗教界及学术界。因此，他主动开始自我评论，并耗时15年，不断查证资料，向自己的理论挑战，批评自己所下的结论。

美国一家大公司的总裁查尔斯·卢克曼曾经用100万美元请鲍伯·霍伯上广播节目。鲍伯从不看赞赏他的信，只看批评的信，因为他知道可以从中学到一点东西。

福特汽车公司为了了解管理与作业上有何缺失，特地邀请员工对公司提出批评。

有一位香皂推销员，甚至主动要求人家给他批评。当他开始为高露洁推销香皂时，订单接得很少。他担心会失业，他确信产品或价格都没有问题，所以问题一定是出在他自己身上。每当他推销失败，他会在街上走一走想想什么地方做得不对，是表达得不够有说服力？还是热忱不足？有时他会折回去，问那位商家："我不是回来卖给你香皂的，我希望能得到你的意见与指正。请你告诉我，我刚才什么地方做错了？你的经验比我丰富，事业又成功。请给我一点指正，直言无妨，请不必保留。"

这个态度为他赢得许多友谊，以及珍贵的忠告。他后来升任高露洁公司总裁，他就是立特先生。

人不可能避免犯错，但切不可一错再错。"人非圣贤，孰能无过"。世界上没有一个人能保证自己永远不犯错。但是，为什么有的人成就卓著，而有的人却成就低下？其实，答案很简单：有的人一错再错，没有及时地从错误中吸取教训，而延缓了前进的步伐。

孔子曾夸他的一个弟子颜回，说他："不迁怒，不二过。"孔子非常重视的一项品质就是"不二过"，就是不第二次犯同样的错误。在现实生活中，如果你总是犯同样的错误，可能还会有另一些你没想到的后果。

1. 暴露了你的思维模式及行为习惯

如果你老是犯同样的错误，这表明你的思维模式出现了僵化之处。在做错事之后，也许你想很好地反省自己，但你却没有发现问题所在，所以下次做事时还是出错；也许你发现了问题，但因为受到长期累积下来的行为习惯的束缚，下次做时还是明知故犯。这种人若是带兵打仗，定会吃败仗；待人处事时，也会生出许多是非。由于你何种场合出错早就被人料定，那你在与人竞争时还有什么胜算的可能呢？

2. 影响他人对你的评价

当人们评价一个人时，往往先看外表，再看其所做出的具体事情。事情做得好，进行得越深入，评价就越高。如果老是做错事，人们对你的评价就低。若是一

再犯同样的错误，评价就更低了，因为别人会对你的反省能力、做事能力及用心程度产生怀疑。即使你是无心之过，犯的是小错，别人也会对你的评价大打折扣。

人要慎重地面对犯错及其后果。首先，你要反省与检讨自己，彻底了解自己犯错的原因何在，是能力问题、技术问题，还是性格问题、观念问题？尤其是后面的二者，有必要毫不留情地予以检讨，这样才不会自我欺骗，逃避真正的问题。其次，要反思自己及别人错误的经验，借反思来提高自我警觉。人会犯错，经常是因为性格及习惯所造成的，反思错误的经验有助于修正自己性格及习惯上的偏差。

古时候，曾子说："吾日三省吾身。"古人也讲究"慎独"，把这当成圣人之道。因为只有每天反省自己的人才能从自己的经验中获得启示，才能获得精神上的进步。苏格拉底说："不经过反思的生活不值得过。"不对自己的生活进行反思，我们的宝贵经验就白白流失了。而实际上，我们本来可以从自己的生活中学会很多东西，但大多数人却没有对自己的生活做出总结。年轻人要想从一个"初生牛犊"变成成熟老练的人，就必须经常反省自己，这样才能加快自己的成熟。

感恩的心

我们可以是自己最严苛的批评家。在别人抓到我们的弱点之前，我们应该自己认清并处理这些弱点。

第十九章

感谢习以为常的事，端正你精益求精的态度

习惯决定一个人的成败。好习惯是成功的助推剂，坏习惯是成功的绊脚石。一个人的做事态度、做事风格都或多或少地受其习惯所支配，而习惯一旦形成，则很难改变。因此，想要事情做得好，先培养好的习惯。感谢那些不良习惯，端正你的做事态度，强化你的做事质量，提升你的办事水平。

很多事情都被坏习惯所折磨着

看看我们自己，看看我们周围，看看芸芸众生，好习惯造就了多少辉煌成果，而坏习惯又毁掉多少美好的人生！习惯一旦形成，它就极具稳定性，心理上的习惯左右着我们的思维方式，决定着我们的待人接物；生理上的习惯左右着我们的行为方式，决定我们的生活起居。日常生活本身就是习惯的反复应用，而一旦遇上突发事件，根深蒂固的习惯更是一马当先地冲到最前面，所以，当我们的命运面临抉择时，是习惯帮我们做的决定。

事物总是一分为二，凡事都有其两面性。习惯也是一样，有正面就有负面。正面的是好习惯，好习惯有助于我们的成功；而负面的是坏习惯，坏习惯则导致我们的失败。

礼貌是一种习惯，走到哪里都能够彬彬有礼、以礼相待的人一定会深受欢迎，拥有这种习惯的人则容易成功；相反，失礼就是一种坏习惯。微笑是一种习惯，可

以预先消除许多不必要的怨气，化解许多不必要的争执，而老是板着面孔的人走到哪里都会制造紧张的气氛。

好习惯是通往成功的最实际的保证，坏习惯是通向失败的最直接的通道。

成功人士都有一个共同的特点，那就是拥有雷打不动的良好习惯，比如喜欢阅读、不睡懒觉、整洁条理、每天做笔记、遇事爱思考、对人有礼貌等等。这些习惯看上去很简单，但是如果养成了这样的好习惯，对于一个人的成功会有很大帮助。习惯成自然，自然成人生。

如果想完善自己，必须养成良好的习惯。亚里士多德说："人的行为总是一再重复。因此卓越的不是单一的举动，而是习惯。"人的品德基本上是由习惯组成的。俗谚说："思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。"习惯在不经意之间决定着我们的行为，影响着我们的命运。

著名教育家曼恩曾说："习惯就仿佛是一条缆绳，我们每日为它缠上一股新索，不要多久就会变得牢不可破。"习惯绝非一蹴而就，而是需要长期的努力及超乎寻常的毅力。

习惯具有极大的引力，只是许多人不加注意或不肯承认罢了。要革除懒惰、缺乏耐心、粗心等不良习性，缺乏坚强的意志力，不能痛下决心，便难以成功。

一个好习惯会改变人的一生，这绝不是夸大其词，可以作为佐证的事例随手便能拈来。

平安保险公司的一个业务员多次拜访一家公司的总经理，而最终能够签单的原因，仅仅是他在去总经理办公室的路上，随手捡起了地上的一张废纸并扔进了垃圾桶。总经理对他说："我透过窗户玻璃观察了一个上午，看看哪个员工会把废纸捡起来，没有想到是你。"而在这次见总经理之前，他还被"晾"了3个多小时，并且有多家同行在竞争这个大客户。

很多人都会羡慕他们的好运气，但是有谁能在生活中养成这样的好习惯呢？如果换作是你，扪心自问，你能想到把那张废纸捡起来吗？也许更多的人会视而不见吧。业务员的收获看似偶然，实则必然。他的下意识的动作出自一种习惯，而习惯的养成来源于他日常生活中的积极态度，正是在这些细节上体现出一个人的素质。

感恩的心

习惯的引力如同自然界所有的力量一般，既能为我们所用，也可能危害我们。改变习惯的过程可能很不好受，因为我们已经以这种方式做事情很久了。但为追求长远的幸福与成功，暂时牺牲眼前的安逸，也是值得的。好习惯一旦养成，你将终身受益。

拖延的苦果唤醒行动力

拖延是一种习惯，行动也是一种习惯，但不好的习惯要用好的习惯来代替。当你开始拖延的时候，一定是你的优先顺序没有排列对，因为你不知道这对你有多重要。

“现在”是成功的象征词。“明天”“下星期”“以后”“某些时候”“某天”是失败的象征词。许多很好的想法常常因为“我将来某一天开始”而成为泡影。我们应该“现在就开始，就在现在”。

一位大学生准备晚上7点开始学习。但因晚饭吃多了，所以决定看一会儿电视。结果看了一个小时，因为电视节目很精彩。晚上8点，他坐在桌前正准备看书，突然又想起来要跟朋友打一个电话，一聊又是40分钟。接着他又被朋友拉去玩了1小时的乒乓球。结果，他满头大汗，又去洗了个澡。洗完澡，又觉得饿了，于是开始吃东西。本来计划挺好的一个晚上就这样过去了。到了凌晨1点钟，他打开了书，但又太累了，集中不了精神再看。最终，他还是去睡了。

他一直没有能够坐下来看书，因为他花的准备时间太长了。这种“过分做准备工作的人”不计其数。一些推销员、经理、家庭主妇——他们在开始工作之前总是先聊天、削铅笔、读读报、擦擦桌子、泡杯茶，然后再开始工作。

有一种方法可改掉这种习惯，即告诉自己：“我此时此刻已经一切就绪了，可以开始工作了。我拖延时间什么也得不到，我要把‘准备’的时间和精力用于开始工作上去。”

想给朋友写封信吗？现在就写。有什么可以扩大业务的好想法吗？去尝试。记住本杰明·富兰克林的忠告：“不要把今天能做的事推到明天做。”

一个人一旦有了拖延的习惯，每当想要拖延的时候，就应该及时转换想法。如果已经设定了期限就不会拖延，而且，那个期限如果是一定要完成的，无法再改动的，就没有拖延的借口。

仔细思考一下，拖延的事情迟早要做，为什么要等一下再做？现在做完等一下可以休息，有什么不好？现在休息，也许等一下要付出更大的代价。

想想，在日常生活当中，有哪些事情是你最喜欢拖延的，现在就下定决心将它改善。

从最简单的事情开始，当你可以激发自己的行动力的时候，你会非常有冲劲，会非常想去完成一件事情。

当事情不如意时，一定是你没有掌握正确的方法；当完成的速度不够快的时候，一定是你使用的策略不对。

要当一个成功者，必须积极地努力，积极地奋斗。成功者从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

要记住这句老话：“今天能做的事情，不要拖到明天。”成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说“假若……我已经……”的人吗？有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么云山雾雨的成功机会，或者正在“打算”将来干什么渺渺茫茫的事业。

失败者总是考虑他的那些“假若如何如何”，所以总是因故拖延，总是顺利不起来。

总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。“实干家”是这么说的：“假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。”

不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委屈，要养成行动的习惯。凡事掌握其根源，必定会得到非常大的收获和成效。不管你现在要做什么事，请立刻行动吧。

感恩的心

许多人的拖拉是因为形成了习惯。对于这样的人，无论用什么理由，都不能使他自觉放弃拖拉的习惯。因此，需要重新训练，训练迅速有效的行动力，训练积极工作的习惯。

不拖沓，做事就要一步到位

有这么一则故事：朋友从日本回来，想投资开一个日式料理店，我帮他选择地点。我们跑遍了整个城市，看了无数的房子，最后他从中挑选出 10 个，把它们在位置、环境、布局等方面的优劣列成清单，反复比较，从中优选出 3 个，然后把这 3 个店的位置、环境、布局及服务内容等方面列成一个更为详细的调查表，委托一

家信息咨询公司做市场调查，根据调查回馈，最后确定其中一个，接下来开始装修。朋友请来装修公司，详细地讲述他的意图，对方耐心地听着，我也在一旁听着。开始还为他的认真感动，到后来就有些不耐烦了，他也真是太详细了，不仅店内所有的空间包括门厅、厨房、卫生间里的每一个角落都不放过，而且，店外远至百米的路段也做了精心布置，简直精细到极点。我看着他，突然感觉有些陌生，原来挺豪爽大气的一个人，几年不见，怎么竟变得婆婆妈妈，心细如针？

店终于按照朋友的要求装修好了，进到里边，给人的第一感觉是舒服，第二感觉还是舒服，你能想到的他全想到了，你没想到的他也想到了，可他还不放心，让我们帮他挑毛病，看看还有什么没想到的地方。我看着他，越发觉得他陌生了，从选店到装修，不仅多跑了许多路，多花了许多钱，更重要的是，花了许多时间，如果换成我，现在早营业赚钱了，可他还在这儿挑毛病。我说：“挺好的，赶快开业吧，早开一天早收入一天。”

朋友看着我说：“正式开业还要等一个星期，从明天开始，我请你带朋友来吃饭，全部免费，但有一条，每吃一次，至少要提一条意见。”“为什么？”“因为在日本，不能让客人等候超过5分钟，不能让他有任何不满意的地方，现在开业，我没有把握，所以我付费请咨询公司替我找最挑剔的顾客来，如果你方便也请你来，多挑毛病，拜托了”。“你也太认真了，这是在中国，不用这样，要我说，先开业，发现问题再说，现改也来得及。”“不，我不能拿顾客做试验，在日本，我做过调查，开业最初10天进店的顾客，基本上就是你店里长期的顾客，如果你在这十天留不住顾客，你就得关门。”

“为什么？”我有些不解，“一个新开的店，有点不足是难免的。客人也会谅解的，下次改正就行了。”“不，在日本，没有下次，只给你一次机会。我刚到日本和日本人初交往时，觉得他们很傻，你说什么他都信，你如果想骗他其实很容易，但是他只给你骗一次，以后他永远不会和你来往。在日本，只要是你本人的原因犯错，你就得走，你不能说：对不起，这次我错了，给我机会，我保证下次改。没有下次，只给你一次机会。”我看着朋友，突然明白了为什么这些天来，他如此认真，如此精细，这个在我看来没什么了不起的料理店，在他看来，仅次于他的生命，因为他深深知道，这既是他的第一个店，也是他最后一个店，成败只此一次，没有再一，更无再二。

其实很多时候，如果存了下次再来的心思，那么这次你就不可能全部投入，失败的概率很大。一步到位是一种绝对认真的做事方式。



感恩的心

与其在做事过程中反复修改出现的错误、失误，不如一次性地做到最好。做事一步到位，不仅提高了工作效率，也给人留下你办事爽快、思维缜密的良好印象。

感谢“不耐烦”磨炼了你的耐心

做事难，做人更难。难就难在：无论多么简单的事，也会被人弄得复杂起来。

单纯一件事，只要肯下工夫，要把它做好并不难，但一扯上人为因素，简单的事也会变复杂。而依人的智慧、经验、价值观念以及利益的不同，这事的复杂度也会有所不同，就好比一条绳子打上了千百个结，世上的事多半是如此。

比如，公司调整人事，好的位子人人想要，施压的施压，钻营的钻营，这就是打了千百个结的绳子；商人要争取大生意，几年前就开始打通人脉、收集情报、训练人员，每个步骤都是问题，也都需要解决，这也有如打了千百个结的绳子。而要解开这些绳子上的结，要的便是“耐烦”。

事实上，要做好一件事，解决一个问题，最需要的是智慧、经验，那么为何在此特别提出“耐烦”二字呢？

这里有几个原因。首先，有智慧、有经验的人固然能做好事，也能解决问题，但若无“耐烦”的本事，则无法做好磨人磨得发狂的事，也无法解决复杂多变、不知从何下手的问题。所以，不能“耐烦”，徒有智慧和经验还不能成就大事。

“耐烦”是和客观环境比耐力，也是和竞争对手比耐力，你能“耐烦”，就不会输。若因不耐烦而半途放弃，那么就先输了，很多在人生竞赛中落后的人都是因为不耐烦，而不是因为智慧不如人！

在工作中往往有一些琐碎而无价值的事，通常是一些不重要的任务或工作，而且报偿低。它消磨你的精力和时间，因此让你不能处理更为重要且当务之急的工作。琐碎无价值的工作可能是将文件归档、清理办公桌抽屉、日常文书工作或者没有紧迫任务时任何人都可以做的那种工作。

如果你刚刚踏上工作岗位，面对每天这些琐碎而无价值的事，是不是会感到厌烦？尤其是在社会中的人，很有干一番事业的雄心，对这些鸡毛蒜皮的小事往往会不屑一顾。人生一世，谁都不甘平庸，都想成就一番大业，不虚此生。可是这世界上能干事的人不少，成大业的确实不多，究其原因，方方面面，主客观因素都有。

比如，要有良好的社会背景，有千载难逢的机遇，也要有智商、有文化、有修养等等。但“耐不得烦”却是一个常常被人忽略的重要因素。

不只是做工作要“耐烦”，做任何一件小事也都要“耐烦”。“耐烦”的本事，年轻人尤其要能学到，不要说你年轻气盛而“做不到”，那是托词，这里能告诉你的只是：越早学到，越早获益！

至于如何培养“耐烦”的本事，这并无捷径，也没有速成班，更没有补习班可以教，这是个人意志的问题。换句话说，你只要在碰到“很烦”的事时，便告诉自己——要耐烦！然后仔细地、耐心地、不动气地分析该如何做这些事，解决这些问题，那么慢慢的，你便有了“耐烦”的本事。

感恩的心

“要能耐得住烦”就是要站得高，看得远，不为眼前的得失而影响大目标，大事业。“耐烦”就是不要急功近利，不因小失大。能耐一次烦，便能耐二次烦，这种本事一变成习惯，将是成就大事业的基础。

草率让你学会了三思而行

做事情时时刻刻都要讲究一个用心。做一件事，如果不是经过心中反复考虑才决定的，那肯定是一种任意鲁莽的行为；与人交谈，如果没有用心去听，很快会惹来朋友的不快，以至拂袖而去；同样，课堂的学生上课时没有用心地去听老师讲课，这一节的内容知识肯定没有掌握，以致到考试时才抓耳挠腮。

《荀子·劝学篇》中说：“思索以通之。”凡事三思，聪明的人能长进，蠢笨的人变聪明，是所谓：愚者千虑，必有一得。

天才和愚蠢仅一步之差。这一步之差，与其说智力不同，倒不如说是思维方式不同。以正确的方法进行思维，即使才智平平，有时也可以做出天才的决断。

《孙子兵法》中说，为将为官的，有一个重要的必备条件，那就是敏锐的洞察力和卓越的预测能力。在行军打仗之前，要从利与害的两个方面，做周密的客观的全盘考虑。既考虑了事情的顺利，获胜的一方面，因而胜利了也不骄傲；也考虑了可能出现的意外或不利因素，以及损失的代价，一旦处于败境也不会惊慌失措，六神无主。这就是深思熟虑，这就叫做有先见之明，并非愚笨的固执。不单是行军打仗，生活中的各种事情、言行举止都要深思熟虑，三思而后行。

以下是三思而行的具体方法：

1. 确定目标法

凡做事，必须思考做事的目的，避免行动的盲目性。如果对行为的目的始终非常明确，可以把注意力集中到如何解决问题上，找到解决问题的方法。

2. 博采广选法

凡事思考还要博采众议，对各种意见和看法进行广泛地选择，筛选最佳方案。

3. 大胆设想法

有时在解决某个问题时，常感到已经绞尽脑汁，但仍是百思不得其解，便需要开拓思路，突破原有的模式，进行大胆的设想，就能有所发现，有所创造。要学会“狂想”，要想到所有可能的情况，即使被认为不着边际乃致荒诞不经，也不妨试它一试。

4. 剔除成见法

凡事思考，不要戴有色眼镜去观察事物，作出判断之前不要带有成见，本能的不是喜欢，就是反对。剔除成见的思维方法，目的在于使你能够客观地认识世界，不受头脑中的定式所左右。

5. 设身处地法

人们在各抒己见时，常常与对方的见解发生抵触。尽管是邻居之间、上下级之间甚至夫妻之间，这种情况也时有发生。如果能设身处地站在对方的角度去考虑问题，也许可以打破僵局，使问题得到妥善解决。

6. 面面俱到法

凡事决定以前，要确切地看清所考虑问题的任何细节，不要有所遗漏与忽视。任何细节的遗漏和忽视，都会影响事情的质量。

7. 重点思考法

凡事不仅要多方思考，更要找出重点、关键之优先思考，以决定对事情的取舍与方法的运用。有的人在考虑问题时不分主次，只凭一般的感觉。凭感觉的思考方法，不能在诸多因素中选择出最重要的几个因素和最可能发生的情况。

8. 慎始敬终法、

凡事三思，要慎重地预想自己行为的后果，然后从后果来反推所面临的选择。

感恩的心

时时事事都要三思而行，要用心去听、去看、去学，才能不鲁莽行事，才能具有生命的活力，才能以不变应万变。

改变无头绪的折磨：井井有条，做事可靠

某杂志刊载了这样一个故事：有一个老商人，他在一个小市镇里做了几年的地产生意，到后来竟完全失败了。当债主跑来讨债时，他正在紧皱眉，思索他失败的原因。

“我为什么会失败呢？”他说，“我对于主顾不是很客气吗？”

“你完全可以再从头干一下，”债主说，“你看你不是还有不少财产吗？”

“什么？从头开始？”

“是啊！你应该开出一张资产负债表来，好好地清算一下，然后从头做起。”

“你的意思是说我得把所有的资产和负债都详细清算一番，写成一张表格吗？我得把我的门面、地板、桌椅、茶几、书架都重新洗刷油漆一番，弄成新开张的样子吗？”

“是啊！”

“这些事我早在15年前就想动手去做了，但后来因为我沉溺在参观拳击竞赛中，至今还不曾动手。现在我知道我几年来失败到如此地步的原因了！”

尤其是在大都市里做生意，更要把一切事情、一切物品都弄得有条有理。美国信托行业公会的会长说：“根据我几年来和一般大公司商号交往所得的经验，他们的老板随时都能获得有关公司营业的报告，能对整个公司的情形了如指掌，一定不会失败。”

无论你是在大都市里或城镇里经营生意，你都应该把物资管理得清洁整齐，把账目记得清清楚楚——这是最重要的一件事。那些把什么事物都弄得乱七八糟的人，终有一天要跌倒的。

有不少商家往往把货物堆积得七倒八歪，没有良好的管理。偶尔来个主顾要买某件物品时，店员就要翻来覆去地耽误半天工夫才能找到。

有许多青年也是一样，他们生来有一种古怪脾气，任何事情都只随随便便搪塞一下了事，从不想到应该怎样做得更好。他们脱下衣裳解下领带就随手东丢西抛；遇到他们不得不放下手中的事情跑开一趟时，就不管事情已经做到哪里，立刻顺手抛开，等着回来后继续再去。这种青年一旦踏入社会干起事业来，一定把自己的四周弄成一团糟，对于任何事也一定抱着“搪塞主义”。

有些人常常对自己的失败想不出所以然来。其实他面前的那张写字台已经把其中的缘故老老实实地告诉他了：台面上东一堆乱纸，西一堆信札；抽屉里好像

塞满了棉花一般；书架上报纸、文件、信纸、原稿、便条都杂七杂八地塞得水泄不通。

我们身边的一切用具和陈设都是揭发我们习气最忠实的证人。我们的行动、谈吐、态度、举止、眼睛、衣服、装饰等也都在老实而毫不客气地告发我们是一个怎样的人。它们把你自己也莫名其妙的失败原因一五一十地说了出来，把你自己也不知其所以然的穷困理由原原本本地告诉了你。

做任何事情万万不要做做停停，停了再做。往往有许多人，今天说得一篇大道理，明天就没有一点事了，也不见任何行动。这种人都可称之为“莽猪”、“冷血”。他们不知道，任何事业绝非那样一吹法螺就可成功，非聚精会神、有条不紊、持之以恒、不断地努力不可！

感恩的心

如果你多费一点时间和精力，把你的事情做出一种结果，把你的东西收拾放好；当你将来再继续下去时，再要把东西找出来时，真不知要省去多少时间和精力，更不知要省掉多少无谓的纠纷与烦恼。

从虎头蛇尾到尽善尽美

“行事之前先想仔细”或“投资之前先仔细研究”并不表示我们做事犹豫没有决断能力，做事果断并不等于鲁莽行事。这些话的意思是要告诫我们，采取行动千万不可鲁莽、仓促，要认清事实真相再做出相应的行动。

假如医师在抢救病人的时候，没有事先把病人的情况弄清楚开始抢救工作，则很有可能给病人带来生命危险。在许多情况之下，立即行动的确是必要的，但是立即行动并不代表不去思考就草率行动。

住在新奥尔良市的鲍曼太太，好几年前曾为了财务问题而烦恼不已。她有一位年老多病的母亲住在布鲁克林，由两名妇人负责照料她的起居。鲍曼太太后来发觉很难维持这样的开销，而一位时常在财务上资助她的叔父，也在这时打电话向她表示是否可以减少开支。如减少那两名看护妇人的费用，或缩减房屋的维修费等等。

鲍曼太太一时不知该如何是好，便要求让她好好想一下，等作了决定之后再回电话给他。鲍曼太太十分感激这位叔父长期的资助，也觉得应该想办法减轻这位叔父的负担。

“我取来一些纸张，然后开始分析。”鲍曼太太描述道，“我先把母亲的收入列出来，如有价证券、叔父给她的补助等等，然后再列出所有开支。没多久，我便发现母亲在衣、食方面的花费极少，但那栋拥有十一间房的住所，却得花一大笔钱来维持——光是每月的瓦斯费就得二三十块钱，再加上各种杂项开支和税金，还有保险费等等，为数十分可观。当我看到这些白纸黑字的证据时，便知道事情该如何处理了——那房子必须解决掉。

从另一方面来看，母亲的身体愈来愈坏，我担心再让她长途跋涉可能不太妥当。她一直希望能在那栋房子度过余生，我也愿意尽可能满足她的愿望。于是，我去拜访一位医师朋友，请他给我一些意见。这位医师认识一名经营私人疗养院的妇人，地点离我们住的地方只有 3 分钟路程。

这位妇人不但心地好，人又能干，所收的费用也极合理，因此我决定把母亲送到她家去，让她来照顾。”

这件事处理的结果，对每个人来说都十分理想。鲍曼太太的母亲受到极好的照顾，一直还以为她仍住在家里。鲍曼太太现在每天都能抽空去探望她，而不是每星期一次。她叔父的负担减轻了，她们的财务问题也获得解决。此次经验告诉鲍曼太太，假如把问题写下来，便能完整、清楚地看到所有的事实，问题往往便迎刃而解。

鲍曼太太的例子很清楚地显示出：能否做好一件事，往往要看事前的分析。假如鲍曼太太没有好好去研究问题所在，也没有好好去组织要采取的步骤，而是草率地采取行动，则很可能不但不能解决财务问题，甚至还会严重影响到母亲的健康。

这种把事实列在纸上，让它们自己把问题或解决方法显现出来的方式，在处理财务问题方面尤其有用。而如今，很少有人不会在财务方面碰到麻烦。

住在伊利诺伊州奥尼市的一对年轻夫妇，霍华德先生和霍华德太太，也有这样的经历。像许多新婚夫妇一样，霍华德先生和太太在蜜月后不久，便已发生财务问题。那时正值第二次世界大战期间，霍华德先生必须进入海军服役，但他们的许多账单都还没有付清。霍华德先生和太太知道光是发愁没有什么用处，便坐下来盘算如何渡过难关。事实是这样的：他们几乎欠镇上每一家商店的钱。虽然每家欠得都不多，却也没有办法在入伍之前全部还清。为了保持良好的记录，他们最后决定这么做——每个月向每家商店偿付一点钱。事实上，最困难的大概就是去面对那些商店老板，并向他们说明自己无法在入伍之前把债务还清。但出乎霍华德先生的意料，当他向第一家商店老板说明他的困难，但表示愿意每月逐渐付清款项的时候，老板的态度十分和蔼，使他不禁松了口气，以下的几家也都进行得十分顺利。结果，这些债务后来都还清了，有家商店老板甚至在他退伍回家之后还特地来找他，

表示感谢他遵守诺言。

总而言之，若不是霍华德先生事前先坐下来仔细分析状况，他们很难作出适当的决定，并且付诸实行。事实证明，他们当初的决定是对的。但是，在生活中却有许多人常常没有像霍华德先生这么做，甚至在行动之前从来不坐下来仔细研究一下究竟是什么在困扰着自己。相反，我们常常为问题而辗转反侧，一再拖延作决定的时间；或是我们没有经过仔细研究，便在短时间内作出仓促决定。结果不但没有使问题得到解决，反而使问题更恶化。

霍华德先生的分析十分简单，稍微动动脑筋谁都能作出这样的分析，但是当事到临头的时候，又有几个人顾得上分析一下当前的情况呢？他们往往认为时间紧迫，就马上开始动手行动了。行动能力的确是成熟心灵的必备条件之一，但必须有知识和理解做基础，才能避免毫无价值的草率行为。

感恩的心

“先了解你要做什么，然后再去做。”对行事一贯草率的人来说，这是很好的座右铭。假如决断和行动力是迈向成熟的必要条件，则表示我们所采取的行动，事先必须作出良好的分析与判断。

学会管理时间：在有限的时间内做高效的事

这个世界你拿什么最没办法？答案是时间。

任你有天大的本领，你都不可能让时间倒流，也不可能让它停滞。不管你有什么样的感觉，有什么样的想法，它始终都在不紧不慢地走着，永远那么从容，那么恬淡。

于是有人说了，人生苦短，韶华难留；浪费时间就等于谋财害命。时间就是金钱、时间就是生命、时间就是一切，已经成为了世人的共识。珍惜了时间，你就珍惜了一切，学会了合理利用时间，你就可以得到想要的一切。

盛田昭夫说：“如果你每天落后别人半步，一年后就是一百八十三步，十年后即十万八千里。”著名的管理大师德鲁克说：“不能管理时间，便什么也不能管理。”“时间是世界上最短缺的资源，除非严加管理，否则就会一事无成。”

确实，一个人之所以能够成功，是因为他在同样的时间内做了与别人不一样的



事情，他会管理时间，充分利用时间，提高工作效率。大连实德集团总裁徐明说："商场上不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。"反应快、决策快、行动快，是徐明的快鱼风格，也是他能够成功的一大保证。

但是，仍然有非常多的人天天都在浪费时间，他并不知道自己的目标到底在哪里，他的目标也没有事先设定优先顺序，也没有作详细的计划，只是一直问自己：为什么不跟别人一样成功。有些人认为自己比别人聪明，可是成就不如别人，关键就在于他浪费了太多的时间。

对于时间来说，最重要的一点，不外乎如何有效地使用它，凭它内容的充实与否，决定它的价值。就算时间很充裕，如果使用不得当，就等于不曾有过那一段时间，因为它已成为无价值之物。反过来说，只要高明的使用，就算是短促的一点时间，也可以把它当成几倍效率活用之。

从某种意义上说，时间管理就是把浪费的时间找回来。所以，学习时间管理技能，首先要分析你目前的时间使用状况，搞清楚时间是怎样被浪费的。

时间管理可以从记录你的时间是怎么花掉的而开始。当然这种记录绝不是一个一次性的任务，值得强调的一点是为了确保整个时间管理过程的顺利进行，为了了解最新的时间使用情况，管理者可能需要不断地重新作出记录。

比如，管理者一个月可以抽出一天的时间来专门记录当月时间的使用情况。当然也有的人按照某些时间管理工具的要求，能够坚持每天以 15 分钟为间隔记录时间使用情况。这样做有它的益处，但是，或许有点大张旗鼓，将太多时间花在了"磨刀"这个程序上。在此特别反对过于频繁地记录时间表，因为这样做会带来负面影响，会让人的心里感到来自外界的巨大压力。

很多人之所以对时间管理不得要领，基本上都是对时间管理的第一个关键问题——什么事是必须做的理解有误。他们把大量的时间花在了那些不是非做不可的事情上了。德鲁克在《哈佛商业评论》上以他的丰富经历非常肯定地对世人说："我还没有碰到过哪位管理者可以同时处理两个以上的任务，并且仍然保持高效。"因此，对我们来说，最重要的是要让自己清楚的知道什么是重要的、必须做的任务，也就是说，哪一件事情是可以用来衡量自己绩效的标准，哪一件事可解释为"我能够为组织做什么贡献？"因此，问题的解决办法是，找出目前最重要的一件事，然后竭尽全力去做好它。

对于管理者而言，最好的方法也许就是，在某一天把办公室门关上，拔掉电话，把其他事情都推到一边，尽可能避免那些小小的麻烦，好好地进行一次自由的思考。

一个成功的时间管理者，他的高明之处还在于，不仅能很好地安排自己的时间，而且还能够有效地遵守工作时间，不让任何一个计划或时间表变得毫无价值。

遵守工作时间的一项要诀是适当安排处理每件工作所需要的时间长度。一般而言，安排的时间太短，比时间太长更糟糕。因为这样的话，管理者就必须时刻提醒自己赶上落后的进度，而使实际情况变得比预计情况更糟。

遵守工作时间的另一个要诀是：不要对那些没有预计到的事情立刻作出反应，把处理这些事情所需的时间安排在未来机动的时间表中，将它们看成是其他时间才要做的工作。

让自己养成管理时间的好习惯吧！这样的习惯养成后，你就可以用全新的角度看待生命中的每一秒，不再轻易浪费一点时间，只要是浪费时间的事情，统统拒之门外，你会真正体会到一寸光阴一寸金的意义。

感恩的心

竞争，实质上就是能不能在最快的时间内做出最好的东西。人生最大的成功，就是在最短的时间内达成最多的目标。

精益求精，做事的高标准

罗素·H.康威尔说：“成功的秘诀无他，不过是凡事都自我要求达到极致的表现而已。”

齐格·齐格勒说：“成功是能力极致的发挥。”

约翰·伍登也有类似的名言：“成功，就是知道自己已经倾注全力，达到自己能够达到的最极致的境界。”

成功的人绝对不会以平庸的表现自满，而且他们不管做什么事情，必然都会全力以赴、追求完美。

法国著名小说家巴尔扎克有时因为写一页小说，会花上一星期的时间，而一些现代的写作者，还在那里惊讶巴尔扎克的声誉是从哪里来的。如果养成了做事务求完美、善始善终的习惯，人的一生必会感到无穷的满足。成功者无论做什么，都用高标准要求自己，力求达到最佳境界，丝毫不会马马虎虎，粗心大意。

有人曾经说过：“轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。”许多年轻人之所以失败，就是败在做事轻率这一点上。这些人对于自己所做的工作从来不会做到尽善尽美。大部分的青年，好像不知道职位的晋升是建立在踏实履行日常工作职责的基础上的，只有目前所做的职业，才能使他们渐渐地获得价值的提升。

美国成功学家马尔登说过，马马虎虎、敷衍了事的毛病可以使一个百万富翁很

快倾家荡产；相反，每一个成功人士都是认认真真、兢兢业业的。

许多人做了一些粗劣的工作，借口是时间不够。其实按照各人日常的生活，都有着充分的时间，都可以做出最好的工作。

在美国某个城市，有一位先生搭了一部出租车要到某个目的地。这位乘客上了车，发现这辆车不只是外观光鲜亮丽，司机服装整齐，车内的布置也十分典雅。

车子一发动，司机很热心地问车内的温度是否适合，又问他要不要听音乐或是收音机。车上还有早报及当期的杂志，前面是一个小冰箱，冰箱中的果汁及可乐如果有需要，也可以自行取用，如果想喝热咖啡，保温瓶内有热咖啡。这些特殊的服务，让这位上班族大吃一惊。不一会儿，司机对乘客说："前面路段可能会塞车，这个时候高速公路反而不会塞车，我们走高速公路好吗?"

在乘客同意后，这位司机又体贴地说："如果您想聊天，我可以陪你聊各种奇闻异事。如果您想休息或看风景，那我就会静静地开车，不打扰您了。"从一上车到此刻，这位常搭出租车的乘客就充满了惊奇，他不禁问这位司机："你是从什么时候开始这种服务方式的?"这位司机说："从我觉醒的那一刻开始。"

司机继续说他那段觉醒的过程。他一直一如往常，经常抱怨工作辛苦，人生没有意义。但在不经意里，他听到广播节目里正在谈一些人生的态度，大意是你相信什么，就会得到什么，如果你觉得日子不顺心，那么所有发生的事都会让你觉得倒霉；相反的，如果今天你觉得是幸运的一天，那么今天每次所碰到的人，都可能是你的贵人。就从那一刻开始，他开始了一种新的生活方式。

目的地到了，司机下了车，绕到后面帮乘客开车门，并递上名片，说声："希望下次有机会再为你服务。"结果，这位出租车司机的生意没有受到不景气的影响，他很少会空车在这个城市里兜转，他的客人总是会事先预订好他的车。他的改变不只是创造了更好的收入，而且更从工作中得到自尊。他真的从平庸走向了优秀。

这种竭尽全力、追求完美的做事态度，能创造出最大的价值。全心全意、追求完美，正是敬业精神的基础。一个人无论从事何种职业，都应该全心全意、尽职尽责，这不仅是工作的原则，也是生活的原则。

其实，才能、环境、幸运、遗传以及个性都不是最重要的，重要的是你打算凭借着自己的所能达到什么样的境界，以及怎样达到这样的境界。

拒绝平庸、追求完美要求我们从自己做起，从现在做起，从一点一滴做起。努力把自己的本职工作做得比昨天更好，把团队的业绩做得比以前更好，把公司的经营做得一年比一年更好。

追求完美就要有刻苦敬业、不达目的不罢休的精神以及过人的精力。我们每一个年轻人都应该超越自己，拒绝平庸。所以，我们要有突破传统、尝试新事物和解

决困难的勇气，还要有胆识承受压力。只有精益求精，才能接近完美。

感恩的心

世界上没有做不成的事，只有做不成事的人。凡是别人已经做到的事，我们即使面临的困难再大，也一定要做得更好；凡是别人认为做不到的事，我们即使遇到挫折，也要继续拼搏直至取得成功；凡是别人还没有想到的事，我们不仅应该想到，而且一定要敢为人先，迅速行动。

第二十章

感谢变幻莫测的事，练就你冷静的头脑

生活中的各种事情都没有预演的机会，你需要以一种成熟的心态来面对。得意失意，不过是一种心境；巅峰低谷，不过是一种势态；福泽祸患，不过是一个经历。人生不售回程票，既来之，则安之，没啥大不了。感谢那些变幻莫测的事，让你学会了成熟，学会了练达，成功地驾驭人生。

应对突变：与时俱进，适应变化

世间万物，彼此依依相存，一旦条件发生变化，你也得随之改变。

很小的时候，我们就从书本或他人口中得知：风一吹过，河水就会有所损耗。太阳一照射，河水又会减少。反转来想，风和太阳一起不停地吹晒河水，而河水却丝毫没有减少，这是为什么呢？其实答案很简单：为有源头活水来！

所以，天地之间，万事万物要想平安相存与共，必须具备自己确定不移的条件。离开了水和空气，万物就难以生存。水流要靠土地、山丘四周围绕才能汇集在一起，成为江河，成为湖泊，汇成大海。影子要依附于一件实物，也还要有光线才能存在。实物不存，阳光不照，也就没有影子。这就是自然界中事物彼此相依相存的道理。

自然界的这些规律同样适用于人类，一个人的生存、发展也必须依赖于特定的条件。条件改变了，消失了，个人也必须改变自己生活的方式，寻找新的生存条

件。个人仍固步自封，那危险就要来临。

生活中的一切都在发生着变化，往往是我们难以预料的。我们刚到一个公司工作，可能胜任一项工作，于是高枕无忧，满足现状，不思进取。年轻人常常会有这种情况。可是没过多久，上司提醒你要学会一样新本事，如果你无法适应新的要求，很可能要被淘汰，因为老板可以找到比你更适合那个职位的人。也许你原来的工作人家能做，此外人家还多出几项本事，而老板付出的薪水可能是相差无几的，这样新人就比你更有就业的优势。

一个企业的经营如世间任何事物一样，都在发生着变化，它对人才的需求可能也发生难以预料的变化。所以现代企业裁员、换人是常有的事，这也是现代社会打工一族越来越感到缺乏安全感的原因。比如，一家公司本来经营某种项目，需要某种人才，但随着市场的改变，公司的发展战略有变，要经营一种更赚钱的新项目，如果你只精通原来的项目而不懂新的项目，自然成了新时期下的无用之人，当然就在被淘汰之列。这不是你的错，也不是老板的错，而是现实的需要。任何人都要服从市场。

别说是初入职场的人，就连世界首富比尔·盖茨都时刻怀着危机感，他说："微软离破产永远只有 18 个月的时间。"所以，你永远不可以为自己的职位是牢固的，无论你暂时看起来多么春风得意。

感恩的心

只有居安思危，时刻警惕，未雨绸缪，才能使自己最好地适应不断变化的社会，才能永远走在时代的前列而不被淘汰。

应对不测：祸兮福所倚，福兮祸所伏

有一个福祸双至的故事：很早很早以前，有一个年轻人，愿上天能赐予他最大的幸福。他日复一日虔诚地向神佛祈祷。他的诚心终于感动了上天。一天夜里，他听到有敲门声，当他把门打开时，看到一位美丽的姑娘，她的声音非常美妙，犹如黄莺出谷一般："我是负责管理幸福的女神，是吉祥天神。"

年轻人不禁喜出望外，立刻邀请她进屋里坐。吉祥天神含笑对他说："请等一等，我还有一个妹妹，她跟我是形影不离的！"随即将站在其身后暗处的妹妹介绍给年轻人。

当年轻人看清妹妹的面孔后，不禁大惊失色，心想，世界上怎么会有如此丑陋



的人？

他疑惑地问吉祥天神：“这位姑娘真的是你的妹妹吗？”

吉祥天神严肃地回答：“她就是我的妹妹，叫黑暗天神，是掌管不幸的女神。”

年轻人听了连忙恳请：“只要你进来就行了，叫黑暗天神留在门外好吗？”

吉祥天神回答道：“你的要求恕我无法接受，因为我和我的妹妹从小到大都是形影不离的。”年轻人听了深感苦恼，而迟迟不能决定。

这时，吉祥天神说话了：“如果你还是难以决定，那我俩就告辞了。”当年轻人还在犹豫不决时，她们很快就消失了。

老子说：“祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏。”在灾祸的里面，未必不隐藏着幸福，而在幸福之中，未必不隐含着祸患的根源。

在荆棘密布的人生旅途上奔波忙碌了许久，血肉之躯的凡人，总少不了几多困惑，几丝烦恼，几多无奈，而人的这些烦恼和无奈也往往源于自己本身，因为总是高标准、严要求自己，令自己陷于“活给别人看，看着别人活”的迷宫而不能自拔。同样的半杯水，消极者说：“我只剩下半杯水。”积极者说：“我还有半杯水。”可见，怎样看同一个问题，心态起着决定性作用。

冷眼看世态，名苦利苦是非苦。欢颜向人生，你乐我乐大家乐，只有快乐，取悦了自己，高兴了别人，何乐而不为呢？要知道天下没有免费的午餐，也无不散的筵席。无奈多于喜悦，所以我们要练就承受得起多种挫折与磨难的基本功，拥有乐观、豁达的个性和精神面貌，凡事以一颗平常心去对待，以健全奋发向上的积极心态去对待。只有这样，遇到不顺心的事和面对挫折时，才能使自己从“山重水复疑无路”的阴影中步入“柳暗花明又一村”的境界。

所以，当“祸”降临时，我们不要沮丧，因为风雨过后才会有更美丽的天空；而当“福”来临时，我们也不要得意，因为大海里汹涌的波涛都隐藏在平静的海面下。凡事都以平常心看待，你会发现，生活对于每一个人都是公平的。

感恩的心

福与祸是一体的两面，是分不开的。福也好，祸也罢，有时发生在瞬间，仅仅就是一念之差。人生在世如果不懂得这其中的道理，就会受到福祸的捉弄，即使幸福来临，也会失去。

游刃于峰谷之间：得意失意，宠辱不惊

很多时候，你觉得人生不顺，逆境难行，或许不过是你的主观感觉而已，或许情况并没有你想象的那般恶劣，不过是因为你的心情不好，然后产生了悲观的折射。这时候需要自我调节，无论是通过倾诉还是通过心理辅导，这些作用都是次要的，关键是自己帮助自己。适当的休息，深刻的思考或者会帮助你拨开云雾见晴天。

失意是不能避免的，就像在大海中航行的船，是不可能不带伤口的。但我们不能因为一时的失意而把自己的整个人生变成灰色。失意的时候要进行自我情绪调理。或者找人倾诉，或者找到一个途径和方法排解掉郁闷的情绪，才能整装上阵，从头来过。

对于不同的人而言，感到失意的导火线是不同的，所以当你深感失意的时候，就不要再盲目地前行了，片刻的休息，调整方向反而是磨刀不误砍柴工。自己才是最了解自己的人。有时候，面对心理医生你或许有的问题难以启齿，反而误导了辅导方向。所以，要依靠自己的力量找出问题的根源，找到了问题的原因才能有的放矢地去解决。在失意的时候，如果条件允许，那么尽量不要一直一个人待着，这时候朋友就显得非常重要。片刻思考过后，把问题想明白也罢，想不明白也罢，都不要再执著地思考下去，或许你的思路已经陷入了一个死胡同了。所以，这时候你需要放松，需要和一大帮朋友在一起做一些开心的事情，或许你大笑一场过后，再去想那些当初想不通的问题时，你会发现原来是它导致了你的失意。

失意的人大多数时候处于一种自我厌倦的情绪中，这时候想凭借个人之力而改变自我情绪是困难的，所以要积极地加入周围朋友的欢乐中，让他们的愉快带动你的情绪，或许在不经意间，你的那些小小的失意就会自动烟消云散。

失意就像沼泽地一般，你越是深陷其中，越是难以自拔。所以这时候，要学会止步，及时调整你的心态，及时重新规划你的航程方向，才有可能变逆境为顺境。得意时保持淡然，失意时要保持坦然，不管是顺风还是逆风，我相信它们都无法真正阻止你向前方航行，唯一阻碍你前进的只有你自己。所以说，失意的时候最关键的是保持信心，不能因为环境的变化，以至于使我们对自己的定位和能力也产生怀疑。

每一个成功的人都有过失意的经历，像诗仙李白、诗圣杜甫等等，哪一个不是因为人生失意的境况，才写出哪些旷世绝句？苏东坡一生多次被贬，甚至坐过大牢，

差点将小命丢掉。然而，他对自己的荣辱、得失很豁达，这与他得益于禅的领悟不无关系。自他修禅开悟之后，沉浮不伤其情，苦乐不动其心。他在连连遭到贬配之时，还是那么的超然洒脱："心似已灰之木，身如不系之舟。问汝平生功业，黄州惠州儋州。"北宋时期，范仲淹坚持"庆历新政"，当他被谪居邓州时，突然从高处跌入了人生的谷底，可是他依然可以"心旷神怡，宠辱偕忘，把酒临风，其喜洋洋"。

所以说，在失意的时候千万不要垂头丧气，对自己失去信心。去阅读那些名人逸事，你会发现他们也有和你一样不顺利的时候，可是他们却顽强地走过来了，走过那些被乌云遮盖的没有阳光的日子，后面迎接他们的才是万里晴空。

古人用一副绝世对联告诉我们：人生在世不多短短数年，要视宠辱如花开花落般平常才能不惊；视名利如云卷云舒般坦然才能无意。

人生百味，顺境逆境，得意失意，不过是一种心境。当你遭遇到人生失意的时候，你可以选择痛哭一场，但是要记住时间不要太长，否则会错过更多的美好。及时整理好情绪，再次起航，迎接下一个成功。

感恩的心

在人的生命航程中，顺风、逆风不过是两种不同的航行状态而已。我们不能奢望一路顺风，也不可能总处于逆风状态，这两种状态总是交替着出现，才让我们的人生呈现出不同的姿态。面对这样的人生，我们要做到得意时淡然，失意时坦然。

遭遇"危机"：冷静一下想办法

美国的波音公司和欧洲的空中客车公司曾为争夺日本"全日空"的一笔大生意而打得不可开交，双方都想尽各种办法，力求争取到这笔生意。由于两家公司的飞机在技术指标上不相上下，报价也差不多，"全日空"一时拿不定主意。

可就在这关键时刻，短短两个月内，世界上就发生了3起波音客机的空难事件。一时间，来自四面八方的各种指责都向波音公司汇集而来。这使得波音公司蒙受了奇耻大辱，产品质量的可靠性也受到了人们的普遍怀疑。这对正与空中客车争夺的那笔买卖来说，无疑是一个不好的信号。许多人都认为，这次波音公司肯定是输定了。但波音公司的董事长威尔逊却并没有为这一系列的事件所击倒。他马上向公司全体员工发出了动员令，号召公司全体上下一齐行动起来，采取紧急的应变措施力闯难关。

他先是扩大了自己的优惠条件，答应为全日空公司提供财务和配件供应方面的便利，同时低价提供飞机的保养和机组人员培训；接着，又针对空中客车飞机的问题采取对策，在原先准备与日本人合作制造A3型飞机的基础上，提出了愿和他们合作制造A3型飞机更先进的767型机的新建议。空难前，波音原定与日本三菱、川琦和富士三家著名公司合作制造767客机的机身。空难后，波音不但加大了给对方的优惠，而且还主动提供了价值5亿美元的订单。通过打外围战，波音公司博取到了日本企业界的普遍好感。在这一系列努力的基础上，波音公司终于战胜了对手，与“全日空”签订了高达10亿美元的成交合同。这样，波音公司不光渡过了难关，还为自己开拓了日本这个市场，打了一场反败为胜的漂亮仗。

遇到危机时，不要消极躲避，更不要以硬碰硬。全力以赴，靠你敏捷的思维化险为夷。

1991年9月，名声显赫的台湾海霸王食品公司发生了中毒案，致使该公司的信誉一落千丈，营业额只有原来的10%。然而，在类似的情况下，美国乔克尔恩逊药品公司却能平安地渡过危机。事情发生之后，该公司迅速采取了周密的应变策略，全力推行危机管理，制定了“终止死亡，找出原因，解决问题、通告公众”的重要决策。在获悉第一个死亡消息1小时内，公司人员立即对这批药品进行化验，结果表明阴性。但他们还是花费大量经费通知45万个包括医院、医生、批发商在内的用户，请他们停止出售并立即收回该公司的药品。同时撤销所有的电视广告，把事实真相以及公司所采取的对策迅速向公众告知。公司最终消除了公众的误解，仅仅3个月就恢复了生机。

英国航空公司也曾遇到这样一件事：一次，一架由伦敦经纽约、华盛顿飞往迈阿密的英国航班，因机械故障被迫降落后在纽约禁飞。乘客对此极为不满，对英国航空公司怨声载道。该公司立即调度班机，将63名旅客送往目的地。当旅客下机时，英航职员向他们呈递了言辞诚恳的致歉信，并为他们办理退款手续。63名乘客免费搭乘了此班飞机。此举异常高明，尽管英航损失了一大笔钱，但起了力挽狂澜之功效，大大弱化了乘客的不满情绪。英航的这一举措被人们广为流传，不仅未使英航声誉受损，反而大大提高，乘客源源不断。

面对危机，不要麻木、不知所措，要学会应变，根据不同的情况做出相应的变通，这样你才有可能克服困难，通向成功。

感恩的心

在危机来临的时候，不必慌乱，要全力以赴，以强烈的求新求变意识，摸索化解危机的对策，在最短的时间内扭转败局，反败为胜。

不必焦虑：有意识地让自己放轻松

很多人一直是一帆风顺的，没有受过什么重大的挫折。可是，天有不测风云，人有旦夕祸福。一个一直充满自信、精力充沛、富有理想的人，当他的事业出现危机时，所有这些全变了。他觉得疲惫不堪，情绪低落，对工作失去了兴趣，一切事情都令人不快。烦恼无法从脑海里驱走，即便回到家里也是心烦意乱，以致不想见任何一个人。夜里失眠不能让他入睡，白天委靡不振。就连他自己也无法理解自己怎么会变成这个样子，不知如何是好。

其实，如果你不太在意这些小小的不如意，也就不会这么烦恼了。当你的注意力一直集中在危机的负面影响时，就会产生焦虑。焦虑进一步侵害你，各种问题越来越多，造成恶性循环。

危机压力的心理反应持续存在，可导致思维过度集中于忧虑的事情，以致人们总是认为事情糟糕极了，担心事情不可救药了，并且自信心也下降，自卑感增强。从而常常采用消极的思维方式。由于长期地忍受着担忧和焦虑，会对情绪产生影响，比如易激怒、持续的害怕和悲观沮丧等。当我们处于这种情绪状态时，会认为对所面临的处境感到无能为力，并且当我们感到应付乏力时，焦虑就会轻而易举地压垮我们。消极的思维方式又会给身体的变化带来恶性循环。处于长时间的危机压力状态之下，身体会出现各种不适反应。

当一个人长期地处于烦躁不安和紧张状态时，会不断地消耗人的精力，使人疲惫不堪，从而无法处理危机情境。你无法摆脱这种困扰，只能麻痹自己，逃避现实。有时，你可能借助于吃东西、抽烟或喝酒来安慰自己，这虽能在某种程度上使自我感觉好一些，但在身体健康上必然要付出代价。然而，通过逃避获得的解脱常常是暂时的，逃避会使人丧失信心，以致更难面对困难和压力。而且还会损害自我的主观幸福感，最终造成身体和心理上的问题。

危机反应本身也会使人感到痛苦和烦恼。究其原因，也许是由于所出现的身体变化令人惊慌，或是由于担忧的心理和情绪上的变化损害了处理问题的能力，或是由于自信心的不足不敢面对和消除害怕。但不管是何种原因，当压力的刺激反应造成较多痛苦时，不可避免地出现一种“危机——痛苦”的恶性循环。当危机反应被激发后，进入这一恶性循环可使危机反应持续存在并不断加重。

1. 夸大其词

这是指过分夸大消极或可怕的体验的一种观念。夸大化思维常常与过分概括

化、任意的推断同时存在。“杞人忧天”就是这类思维方式的结果。这种人过分关注和夸大自己的小小失误和过失。一个小小的失误就会引发一连串的想法：“我绝对不能完成这个任务。”“经理必将认为我是一个无能的人。”“我将失业”等。这些应激的提高妨碍了自身的工作能力，激起更强烈的忧虑和害怕心理。

2. 负面心理

当一个人总是臆断事情的发生将会是糟糕之极时，会导致个体陷入痛苦的情绪体验之中。持有这种信念的人，会出现各种各样想当然的想法，如接到一个打错的电话，就认为是恶意骚扰；别人不屑的眼神必定是对自己的一种憎恨或不满；有一点不舒服就认为活不长了，等等。这是一种夸张和极端化的表现，这一思维过程会立即引发严重的焦虑。

3. 两极分化

这是一种以“全或无”的方式看待世界的一种观念，把任何事都看成非此即彼的单色世界。要么全对，要么全错，没有中间状态。当心情不好时，就会说“我的心情总是很糟糕”，而不是“此时我的心情不好，但在他人的帮助下会好起来”；当被别人指出缺点时，就会说“人们总是批评我、非难我”，而不是“他对我的批评有时是不公正的”等等。这种想法另一种常见的形式是要求自己十全十美：“要是不完美，那是无法接受的。”“没有全对，就意味着失败。”事事要求完美的人，极易感到不满，容易受到失败和挫折的打击。

4. 只看缺点

这种思维方式表现为，看问题时，只看到不足，忽视了积极、有意义的因素，看不到成绩和希望，看不到自己的能力。偶尔被别人批评了一次，就感到抬不起头，而没有看到自己其他优秀的一面；因为不满意自己的发型，就全盘否定自己的容貌。任何一个人，要是看不到自己的优点和长处，将会缺乏信心，最终影响处理危机的能力。

类似这种乱七八糟的想法还有很多，它只会使你的情绪越来越糟。如何战胜这些不合理想法呢？

首先，你要清楚地认识到自己习惯性的不合理思维，有克服它们的明确意识，进行自我提醒。其次，积极主动地寻找合理的、建设性的思维代替它们。合理的思维将使你减轻焦虑，心平气和地应付所面临的困难。

现在大胆地考虑某一情形的最坏后果，制订一个计划，以应付最糟糕的情形。如果你能应付，就会有信心处理自身的焦虑。请思考一下，自己所拥有的资本和应付技巧，以及过去成功应付的经验。考虑自己会如何改变这个困难的情境，或改变对这个困难情境的看法。还要考虑，你可从他人那里得到什么样的帮助，可从家庭、朋友或专家那里获得什么建议，获得什么支持。同时，你可能会发现，得到他

人的建议和支持是非常有用的。

试图建立一种新的、合理的思维方式来看待原先的焦虑，这一技巧需要你付出一定的努力，而且在你第一次练习时还会发现它需要花费一定时间，需要你做记录，但这些做法都是值得的，因为它们的目的就是帮助你有意识地让自己轻松起来。以轻松的心态面对一切，你会发现生活其实很精彩。

感恩的心

很多时候，事情并不可怕，是我们自己吓自己。一些想法会加重我们的危机感，引我们走向走投无路的境地。

抑制住“激动”：学做情绪的主人

许多人都懂得要做情绪的主人这个道理，但遇到具体问题就总是知难而退：“控制情绪实在是太难了。”言下之意就是：“我是无法控制情绪的。”

别小看这些自我否定的话，这是一种严重的不良暗示。它真的可以毁灭你的意志，丧失战胜自我的决心。还有的人习惯于抱怨生活：“没有人比我更倒霉了，生活对我太不公平。”抱怨声中他得到了片刻的安慰和解脱：“这个问题怪生活而不怪我。”结果却因小失大，让自己无形中忽略了主宰生活的职责。所以，你要改变一下对身处逆境的态度，用开放性的语气对自己坚定地说：“我一定能走出情绪的低谷，现在就让我来试一试！”这样你的自主性就会被启动，沿着它走下去就是一番崭新的天地，你会成为自己情绪的主人。

遇事须冷静，考虑一下后果，本着息事宁人的态度去化解矛盾，我们就不至于为一些鸡毛蒜皮的小事而纠缠不清，更不会使矛盾扩大、升级。即使在双方僵持不下，未能达成和解的情况下，也可以寻求司法、主管部门的帮助，运用法规、政策妥善处理遗留问题。没有爬不过去的山，没有过不去的河，忍一时之委屈，保全了大家的和谐、宁静，并不损失什么，反而会赢得一个更宽阔的心灵空间。

常常会遇到下面的情况：堵车堵得厉害，交通指挥灯仍然亮着红灯，而时间很紧，你烦躁地看着手表的秒针。终于亮起了绿灯，可是您前面的车子迟迟不起动，因为开车的人思想不集中。您愤怒地按响了喇叭。那个似乎在打瞌睡的人终于惊醒了，仓促地挂上了一挡。而你却在几秒钟里把自己置于紧张而不愉快的情绪之中。

美国研究应激反应的专家理查德·卡尔森说：“我们的恼怒有80%是自己造成的。”这位加利福尼亚人在讨论会上教人们如何不生气。卡尔森把防止激动的方法

归结为这样的话：“请冷静下来！要承认生活是不公正的。任何人都不是完美的，任何事情都不会按计划进行。”

埃森医学心理学研究所所长曼弗雷德·舍德洛夫斯基研究得到了这样的结论：使人受到压力是长时间的应激反应。他的研究所的调查结果表明：61%的德国人感到在工作中不能胜任；有30%的人因为觉得不能处理好工作和家庭的关系而有压力；20%的人抱怨同上级关系紧张；16%的人说在路途中精神紧张。

理查德·卡尔森的一条黄金规则是：“不要让小事情牵着鼻子走。”他说：“要冷静，要理解别人。”

当你遇到一些应激事件而情绪不佳时，你不妨试试以下几种方法转移自己的情绪注意力。

1. 积极参加社会交往活动，培养社交兴趣

人是社会的一员，必须生活在社会群体之中。一个人要逐渐学会理解和关心别人，一旦主动爱别人的能力提高了，就会感到生活在充满爱的世界里。如果一个人有许多知心朋友，就可以取得更多的社会支持，更重要的是可以感受到充足的社会安全感、信任感和激励感，从而增强生活、学习和工作的信心和力量，最大限度地减少心理应激和心理危机感。一个离群索居、孤芳自赏、生活在社会群体之外的人，是不可能获得心理健康的。

2. 多找朋友倾诉，以疏泄郁闷情绪

在生活和工作中，难免会遇到令人不愉快和烦闷的事情，如果有好友听你诉说苦闷，那么压抑的心境就可能得到缓解或减轻，失去平衡的心理可以恢复正常，并且得到来自朋友的情感支持和理解，获得新的思考，增强战胜困难的信心；还可向自然环境转移，郊游、爬山、游泳或在无人处高声叫喊、痛骂等；也可积极参加各种活动，尤其是将自己的情感以艺术的手段表达出来。

3. 重视家庭生活，营造一个温馨和谐的家

家庭可以说是整个生活的基础，温暖和谐的家是家庭成员快乐的源泉，事业成功的保证。这样的环境也利于孩子人格的发展。如果夫妻不和、吵架，将会极大破坏家庭气氛，影响夫妻的感情及其心理健康，而且也会极大地影响孩子的心灵。可以说，不和谐的家庭经常制造心灵的不安与污染，对孩子的教育很不利。

理想的家庭模式，应该是所有成员都能轻松表达意见，相互讨论和协商，共同处理问题，相互给予情感上的支持，团结一致应付困难。每个人都应注重建立和维持一个健全的家庭。一个人如果能很好地适应家庭中的人际关系，那么他也可以很好地在社会中生存。

感恩的心

在日常生活中，我们难免遇到一些挫折、困难等不愉快的事，而一味地生气焦虑、埋怨，不但不会使事情好转，反而严重地伤害我们的身心健康。因此，不要让情绪影响我们做事的进程，及时疏导不良情绪，调整好积极情绪，才会更有利于事情的进展。

学会顺其自然："随遇"和"随缘"

"随遇"者，顺随境遇也，"安"者，一可理解为听天由命，安于现状；二可理解为心灵不为不如意之境遇所扰，无论何种处境，均能保持一种平和安然的心态，并继续坚持自己的追求。前者之"安"，或许可以称之为"消极处世"，而后者之"安"，则需要一种良好的心理调节能力，甚至需要一种超脱、豁达的胸襟，不是人人都能做到的。

苏轼的友人王定国有一名歌女，名叫柔奴，眉目娟丽，善于应对，其家世代居住京师，后王定国迁官岭南，柔奴随之，多年后，复随王定国还京。苏轼拜访王定国时见到柔奴，问她："岭南的风土应该不好吧？"不料柔奴却答道："此心安处，便是吾乡。"苏轼闻之，心有所感，遂填词一首，这首词的后半阕是："万里归来年愈少，微笑，笑时犹带岭梅香。试问岭南应不好？却道：此心安处是吾乡。"在苏轼看来，偏远荒凉的岭南不是一个好地方，但柔奴却能像生活在故乡京城一样处之安然。这便是随遇而安，并且是心灵之安的结果了。

生活中拂逆的事情是很多的。俗话说："不如意事常有八九。"人生际遇不是个人力量所可左右的，而在诡谲多变、不如意事常有八九的环境中，唯一能使我们不觉其拂逆的办法，就是使自己"随遇而安"。

有一次，王先生从台中搭公家运东西的车回台北。车到中途，忽然抛锚。那时正是夏天，午后的天气，闷热难当。在赤日炎炎的公路上无法前进，真是让人着急。可是，他当时一看情形，就知道急也没用，反正得慢慢等车修好才可以走。于是，他问了问司机，知道要三四个小时才可修好，就独自步行到附近的海滨游泳去了。

海滨清静凉爽，风景宜人，在海水中畅游之后，暑气全消。等他尽兴回来，车已经修好待发，趁着黄昏晚风，直驶台北。之后，他逢人便说："真是一次最愉快的旅行！"

随遇而安的妙处由此可见一斑，假如换了别人，在这种情形之下，怕只好站在烈日之下，一面抱怨，一面着急。而那辆车既不会提早一分钟修好，那次旅行也一定是一次最痛苦最烦恼的旅行。

俗话说："胜不骄，败不馁，宠不喜，辱不惊。"这种格言的最大长处就是在遇到不愉快的事情时，能用来安慰和开导一下自己。人生在世，很不容易。风风雨雨，沟沟坎坎，苦辣酸甜都可能遇到，因此，要保持一种随遇而安的平常心态。这种心态并非消极的，而是提示人们在不断进取中，无论是成功，还是失败；无论是车水马龙，还是门庭冷落；无论是辉煌夺目，还是默默无闻，都要有个良好心态，笑对人生，继续拼搏。所以说，一个人如能不管际遇如何，都保持快乐的心境，那真比有百万家产还更有福气！

三伏天，禅院的草地枯黄了一大片。

"快撒点草籽吧！好难看哪！"小和尚说。

"等天凉了。"师父挥挥手，"随时！"

中秋，师父买了一包草籽，叫小和尚去播种。

秋风起，草籽边撒边飘。

"不好了！好多种子都被风吹飞了。"小和尚喊。

"没关系，吹走的多半是空的，撒下去也发不了芽。"师父说，"随性！"

撒完种子，跟着就飞来几只小鸟啄食。

"要命了！种子都被鸟吃了！"小和尚急得跳脚。

"没关系！种子多，吃不完！"师父说，"随遇！"

半夜一阵骤雨，小和尚早晨冲进禅房："师父！这下真完了！好多草籽被雨冲走了！"

"冲到哪儿，就在哪儿发芽！"师父说，"随缘！"

一个星期过去。原本光秃秃的地面，居然长出许多青翠的草苗。一些原来没播种的角落，也泛出了绿意。

小和尚高兴得直拍手。

师父点头："随喜！"

太过执著，犹如握得僵紧顽固的拳头，失去了松懈的自在和超脱。

生命是一种缘，是一种必然与偶然互为表里的机缘。有时候命运偏偏喜欢与人作对，你越是挖空心思想去追逐一种东西，它越是想方设法不让你如愿以偿。这时候，痴愚的人往往不能自拔，好像脑子里缠了一团毛线，越想越乱，他们陷在了自己挖的陷阱里。而明智的人明白知足常乐的道理，他们会顺其自然，不去强求不属于他的东西。

据说迪斯尼乐园建成时，总经理迈克尔先生为园中道路的布局大伤脑筋，所有

征集来的设计方案都不尽如人意。迈克尔先生无计可施，一气之下，他命人把空地都植上草坪后就开始营业了。几个星期过后，当迈克尔先生出国考察回来时，看到园中几条蜿蜒曲折的小径和所有游乐景点有机地结合在一起时，不觉大喜过望。他忙喊来负责此项工作的戈尼，询问这个设计方案是出自哪位建筑大师的手笔。戈尼听后哈哈笑道："哪来的大师呀，这些小径都是被游人踩出来的！"

生命中的许多东西是不可以强求的，那些刻意强求的某些东西或许我们终生都得不到，而我们不曾期待的灿烂往往会在我们的淡泊从容中不期而至。我们常想悟出真理，却反而因为这种执著而迷惑、困扰。只要恢复直率之心，彻底地顺从自然，道理就随手可得了。如果我们学会了顺其自然，也许我们会有意想不到的收获。

感恩的心

顺其自然，绝非被动人生，不是在生活的海边临渊羡鱼，不是在命运的森林里守株待兔，而是洞悉人生、承受一切命运际遇的大智慧；顺其自然，是对生命的善待与珍爱，是对人生的喝彩和礼赞。

我心坦然：事既已如此，不如接受

小柯原本是公司里的修理工，因为表现优异，才不到半年的时间就被提升为领工，负责管理公司里所有大大小小的机械。

这么短的时间便获得如此亮眼的成绩，着实给小柯带来了不少压力。升任后，他一面积极参与公司里的各种事务，一面又担心自己的能力不足以承担如此重任。

午夜，小柯时常梦见公司出现了什么问题或错误，自己吓出一身冷汗，无一夜好眠，"焦虑"时常伴随着他。

一日，公司的 4 部牵引机同时出故障，作业一度陷入瘫痪，小柯终日担忧的事情终于发生了。他完全不知所措，脑子里一片空白，只好请求上司的帮助，向他报告这突如其来的意外。

小柯心想发生了这样的事，上司一定会大发雷霆，自己的职位也将不保，因此抱着战战兢兢的心情，浑身发抖地来到了上司的面前。

想不到上司听了小柯的陈述之后，居然继续做他的事，连头也不抬一下，只慢条斯理地对小柯说："这没什么大不了的，机器坏了，那就把它修好啊！"

小柯听了这番话，多日来的烦恼、恐惧全部一扫而空。是啊！兵来将挡，水

来土淹，有什么解决不了的呢？于是小柯以极佳的效率，迅速修好了那 4 部故障的机械。

从此以后，他不再为焦虑所困，很快地适应了自己的工作，成为一个非常优秀的领工。

西方有一句名言说："责任和今天是属于我们的，结局与未来则属于上帝。"这句话与中国古谚"尽人事，听天命"有异曲同工之妙。明天太遥远了，谁也不知道将会发生什么事，不如把握当下，珍惜眼前，无论遇到多大的困难，都无须惊慌。

问题已经发生了，你所能做的就只有尽力解决，世上没有解决不了的麻烦，除非是你不断替自己制造麻烦。

卡耐基碰到一个在纽约市中心一幢办公大楼里开运货电梯的人，他的左手被齐腕砍断了。卡耐基问他少了那只手会不会觉得难过，他说："噢，不会，我根本就不会想到它。只有在要穿针的时候，才会想起这件事。"

如果有必要，我们差不多都能接受任何一种情况，使自己适应，然后就整个忘了它。

在漫长的岁月中，你我一定会碰到一些令人不快的情况。我们可以把它们当作一种不可避免的情况加以接受，并且适应它。哲学家威廉·詹姆斯说过："要乐于承认事情就是这样的情况。能够接受已发生的事实，就是能克服任何不幸的第一步。"

环境本身并不能使我们快乐或悲伤，我们对周围环境的反应才能决定我们的悲欢。

在必要的时候，我们都能忍受灾难和悲剧，甚至战胜它们。我们内在的力量坚强得惊人，只要我们肯加以利用，就能帮助我们克服一切。

不论在哪一种情况下，只要还有一点挽救的机会，我们就要奋斗。可是当常识告诉我们，事情已不可避免——也不可能再有任何转机时，那么，请保持我们的理智，不要"左顾右盼，无事自扰"。

许多美国有名的生意人，都能接受那些不可避免的事实而过着无忧无虑的生活。如果不这样的话，他们就会在过大的压力下被压垮。

克莱斯勒公司的总经理凯勒先生谈到他如何避免忧虑的时候说："要是我碰到很棘手的情况，只要想得出办法解决的，我就去做。要是干不成的，我就干脆把它忘了。我从来不为未来担心，因为没有人能够知道未来会发生什么事情。影响未来的因素太多了，也没有人能说出这些影响从何而来，所以何必为它们担心呢？"

他的想法正和 1900 年前罗马的大哲学家依匹托塔士的理论差不多。"快乐之道无他，"依匹托塔士告诉罗马人，"就是不要去忧虑我们的意志力所不能及的事情。"

莎拉·班哈特曾经是全世界观众最喜爱的一位女演员，她在71岁那一年破产了——所有的钱都损失了，而她的医生——巴黎的波基教授告诉她必须把腿锯断。她因摔伤染上了静脉炎，腿痉挛，医生觉得她的腿一定要锯掉，又怕把这个消息告诉那个脾气很坏的莎拉。然而，当他告诉她的时候，他简直不敢相信，莎拉看了他一阵子，然后很平静地说："如果非这样不可的话，那只好这样了。"

当她被推进手术室的时候，她的儿子站在一边哭，她朝他挥了一下手，高高兴兴地说："不要走开，我马上就回来。"在去手术室的路上，她一直背着她演过的一出戏里的一幕。有人问她这么做是不是为了提起她自己的精神，她说："不是的，是要让医生和护士们高兴，他们承受的压力可大得很呢。"手术后，莎拉·班哈特还继续环游世界，使她的观众又为她疯迷了7年。

"对必然的事，要轻快地去承受。"这句话对现代人仍有教育作用。当我们不再反抗那些不可避免的事实之后，我们就能节省精力，创造出一个更丰富的生活。

感恩的心

没有人能有足够的精力，既能抗拒不可避免的事实，又能创造一个新的生活。你只能选择一个。遇到一些令人不可接受而客观上又不能避免的事实，不要死缠不放，要立即转换角度，接受不可避免的事实，从而立即做下一件事情。

保持一颗平常心

平常心是一种中庸的处世心态。拥有平常心态的人，既不清心寡欲，也不声色犬马；既不自命清高，也不妄自菲薄；既不吹毛求疵，也不委曲求全。

从前，在迪河河畔住着一个磨坊主，他是英格兰最快活的人。他从早到晚总是忙忙碌碌，同时像云雀一样快活地歌唱。他是那样的乐观，以致使其他人都乐观起来。这一带的人都喜欢谈论他愉快的生活方式。终于，国王听说了他。

"我要去找这个奇怪的磨坊主谈谈。"他说，"也许他会告诉我怎样才能快乐。"

他一迈进磨坊，就听到磨坊主在唱："我不羡慕任何人，不，不羡慕，因为我要多快活就有多快活。"

"我的朋友，"国王说，"我羡慕你，只要我能像你那样无忧无虑，我愿意和你换个位置。"

磨坊主笑了，给国王鞠了一躬。

"我肯定不和您调换位置，国王陛下。"他说。

“那么，告诉我，”国王说，“什么使你在这个满是灰尘的磨坊里如此高兴、快活呢？而我，身为国王，每天都忧心忡忡，烦闷苦恼。”

磨坊主又笑了，说道：“我不知道你为什么忧郁，但是我能简单地告诉你，我为什么高兴。我自食其力，我爱我的妻子和孩子，我爱我的朋友们。他们也爱我。我不欠任何人的钱。我为什么不应当快活呢？这里有这条迪河，每天它使我的磨坊运转，磨坊把谷物磨成面，养育我的妻子、孩子和我。”

“不要再说了，”国王说，“我羡慕你，你这顶落满灰尘的帽子比我这顶金冠更值钱。你的磨坊给你带来的要比我的王国给我带来的还多。如果有更多的人像你这样，这个世界该是多么美好啊！”

很多男人傲视群雄，女人则梦想倾倒众生，对于他们来说，平平常常、实实在在地活着简直等同于无能。他们在付出或者即将付出的同时，想到更多的是社会的认可和回报。当熙熙攘攘皆为利己成为社会的流行病时，人们已逐渐成为欲望的奴隶，说着言不由衷的话，做着身不由己的事，内心在希望与失落的煎熬中苦苦挣扎。于是，日落西山的万道霞光再也看不见了，风拂杨柳时的似水柔情变得无滋无味了。人们迷失了快乐，置身于痛苦的深渊而无力自拔！

其实，人需要的是一颗平常心。一个人无论聪明愚笨，都会有得失成败，谁都不可能只享受成功的喜悦，而不遭受失败的痛苦，只有在得失成败之间保持一颗平常心，才会摆脱得意时的狂妄自大和失意时的委靡不振。有一颗了不起的平常心，把自己置于百姓们平淡如水的衣、食、住、行中，才会在司空见惯的日子里一点点吮吸着人间的真情，在默默付出的同时获得精神的满足和幸福。

凡事保持平常心。成功不值得骄傲，那不过是人生的一个驿站，我们不知道走出驿站的下一步是什么；失败不值得伤心，那不过是一不小心走错的一段路，纠正方向从头再来；失意不要沮丧，一年四季里，总有风和日丽的时候。这便是平常心，这便是人生路。当你以一颗平常心走过人生的风风雨雨，你就能收获到那金色的果实。

感恩的心

不以物喜，不以己悲；宠辱不惊，去留无意；临危不惧，泰然处之。这就是平常心。保持平常心，就是在平淡中给自己一个动力；在昂扬中留给自己一份淡泊；在匆忙中懂得适时地给心灵一次释放；在喧闹中为自己找寻一份宁静。